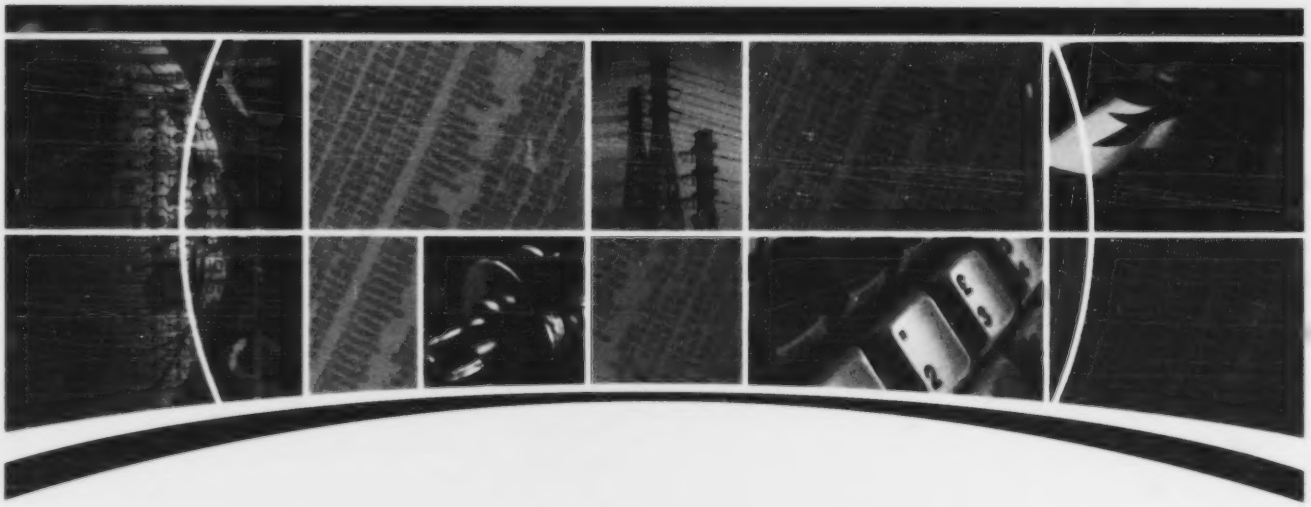
Department of Foreign Affairs and International Trade
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international



Fifth Annual Report on Canada's State of Trade

Trade Update - 2004

Canada

Fifth Annual Report on Canada's State of Trade

Trade Update

MARCH 2004

This publication is available on-line at www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp

Updates to the data appearing in the Statistical Annex of this publication are available at www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp

About This Document

This fifth Annual Report on Canada's State of Trade has been prepared by the Trade and Economic Analysis Division (EET) of the Department of Foreign Affairs and International Trade under the general supervision of John M. Curtis, Senior Economic Advisor and Coordinator. This year's report was prepared under the direction of Rick Cameron, Deputy Director and Senior Research Coordinator. The report was written by Rick Cameron, with statistical assistance from Suzanne Desjardins, Björn Johansson, and Mira Patel. Special features were prepared by Rick Cameron, Shenjie Chen and Aaron Sydor of EET, and by Bruna Santarossa of the International Trade Division of Statistics Canada.

This report reflects data up to March 15, 2004.

Your comments concerning this year's report are welcome. Please direct them to Rick Cameron at:
<< richard.cameron@dfait-maeci.gc.ca >>

© Minister of Public Works and Government Services Canada, 2004

ISBN 0-662-36405-8

Catalogue number: E2-202/2004E

TABLE OF CONTENTS

A MESSAGE FROM THE MINISTER 1

TRADE AND ECONOMIC HIGHLIGHTS, 2003 3
Total Trade 3
Trade by Regions 4
Trade by Commodities 4
Foreign Direct Investment 5
Trends 6
Table: Canada's Trade and Investment over 2001-2003 7

I. MERCHANDISE TRADE 9
Overview 9
The Canadian Macro Situation in 2003 9
Box A: How Does International Trade Effect Business Cycles Synchronization in North America? 11
Figure A-1: Changes in Canadian and U.S. GDP 11
Figure A-2: Correlation of Changes in Real GDP Between Canada and the U.S, 1950-99 12
Canadian Merchandise Trade in 2003 13
Figure 1-1: Merchandise Trade, 1990-2003 13
Figure 1-2: Merchandise Export Shares by Region, 2002 and 2003 13
Figure 1-3: Merchandise Import Shares by Region, 2002 and 2003 14
Figure 1-4: Merchandise Trade Balances by Region, 2001-2003 14
Merchandise Trade by Major Commodity Groupings 14
Box B: Effects of a Stronger Dollar 15
Figure 1-5: Merchandise Trade by Major Categories, 2002-2003 16
Box C: Misallocation and Undercoverage in Merchandise Trade Statistics 19
Figure C-1: Canadian Exports to Mexico: Canadian Statistics vs. Mexican Statistics 19
Table C-1: Estimated Misallocation and Undercoverage for Selected Countries:
as a Percentage of Reconciled Imports 21
Table C-2: Selected Countries Share of Canadian Exports:
Published Data vs. Reconciled Data 22
Table C-3: Canadian Merchandise Trade Balance with Selected Countries:
Published Data vs. Reconciled Data 23
Merchandise Trade by Principal Trading Regions 24
Box D: New and Emerging Markets 27
Box E: NAFTA@10 28
Figure E-1: Canada-U.S. Trade in Goods and Services 28
Figure E-2: U.S. Share of Canada's Trade in Goods and Services 28
Figure E-3: Exports to U.S. Share of Total Canadian Shipments 28
Figure E-4: Canadian Regional Distribution of Merchandise Trade with the U.S. 29
Figure E-5: Services as a Share of Total Canada-U.S. Trade 29
Figure E-6: Canada-U.S. FDI Stocks 30

Figure E-7: Canada-Mexico Trade in Goods and Services 30
Figure E-8: Canada-Mexico Merchandise Exports & Imports 30
Figure E-9: Canadian Merchandise Exports Growth to Mexico 31

II. SERVICES 33
Figure 2-1: Services Trade, 1990-2003 33
Figure 2-2: Commercial Services Trade, 2003 33
Figure 2-3: Travel Services Trade, 2003 34
Figure 2-4: Transportation Services Trade, 2003 34
Figure 2-5: Government Services Trade, 2001-2003 35
Services Trade by Region 35
Figure 2-6: Services Trade Balances by Principal Regions, 2001-2003 35

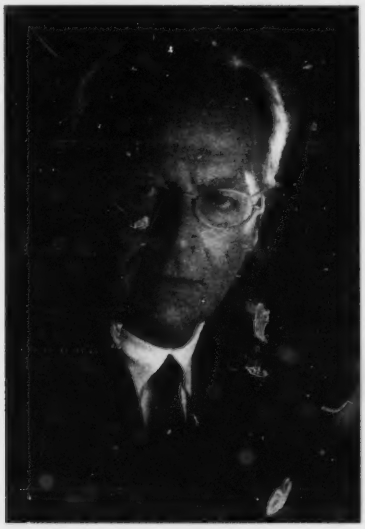
III. CURRENT ACCOUNT 37
Figure 3-1: Current Account Balance and Key Components, 1990-2003 37
Regional Analysis 37
Table 3-1: Domestic Saving and Investment as Share of GDP, 1980's to 2003 38

IV. CAPITAL AND FINANCIAL ACCOUNT 39
Direct Investment (Flows) 39
Figure 4-1: Inflows, Outflows, and Balance of Direct Investment Flows, 1990-2003 39
Figure 4-2: Inflows of Direct Investment by Sector, 2001-2003 40
Figure 4-3: Outflows of Direct Investment by Sector, 2000-2003 40
Portfolio Investment 41
International Investment Position 41

V. DIRECT INVESTMENT (STOCKS) 43

VI. WRAP UP 45

STATISTICAL ANNEX 47



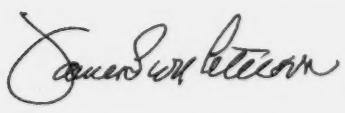
A MESSAGE FROM THE HONOURABLE JAMES S. PETERSON, MINISTER OF INTERNATIONAL TRADE

This annual report on Canada's State of Trade reflects the impact in 2003 of a series of extraordinary challenges for the Canadian economy. The year just past will be remembered for the severe acute respiratory syndrome epidemic, the bovine spongiform encephalopathy case, the power blackout that affected Ontario and much of the northeastern United States, forest fires and an uncertain international economy.

Yet even with all of these circumstances combined, exports of electricity and natural gas continued their dramatic increase. Commercial services such as engineering, environmental and management services continued to increase as a proportion of our overall trade in services; international prices for commodities rose and our current account—the broadest measure of Canada's economic relationship with the world—remained both positive and increased over the course of the year.

I am optimistic about the year to come. The underlying strength of the Canadian economy means we are well-positioned to benefit as the global economy regains strength. The 2004 KPMG Competitive Alternatives international business cost study has reaffirmed that Canada is the lowest-cost G7 country in which to do business, even in the context of a rising dollar. The newly created Department of International Trade, will take a highly focussed, innovative, and aggressive approach to promoting Canadian trade and investment and international business development.

Enhanced trade and investment are intrinsic to our government's strategy to build a 21st century economy in Canada. I look forward to working closely with all Canadian trade and investment stakeholders as we seek out creative ways to maximize Canadian prosperity and opportunity in a rapidly changing global market place.



TRADE AND ECONOMIC HIGHLIGHTS, 2003

- **Exports of goods and services** fell for the third straight year, down $14.8 billion, or 3.1 per cent, to $457.8 billion.
  - Losses in goods exports were widespread as six of the seven major commodity groupings registered declines, most notably in automotive products, machinery and equipment, and industrial goods and materials. Only energy products posted a gain.
  - Services exports decreased by $2.0 billion, to $56.3 billion last year.
- **Imports of goods and services** also fell in 2003, posting a $14.0 billion or 3.3 per cent decline to $409.1 billion. Merchandise imports fell $15.1 billion while services imports rose by $1.2 billion. All major commodity groups imports were down from the previous year, with the exception of energy products.
- Canada's **current account balance** expanded $2.4 billion to $25.8 billion as improvements to the deficit on investment income ($4.0 billion) were only partially offset by falling balances to trade and current transfers (down $0.8 billion, each).
- Canadian **gross domestic product** at current prices expanded to just over $1.2 trillion in 2003, or $38,401 on a *per capita* basis.
- Growth in **real GDP**, or gross domestic product adjusted for inflation, decelerated to 1.7 per cent last year, almost half the 3.3 per cent rate recorded in 2002.
- **Employment** in 2003 grew by 334,200 jobs, just a notch below the 335 thousand jobs created in 2002. Continuing job creation helped bring down the unemployment rate to 7.6 per cent last year, from 7.7 per cent a year earlier.
- **Inflation**, as measured by the annual change in consumer prices, registered a 2.8 per cent increase last year, compared to 2.2 per cent in 2002. Core inflation, which excludes food and energy, rose by 2.2 per cent last year, from 2.3 per cent the year before.

Total trade

The year 2003 was a difficult one for Canada as a series of international events, many beyond our control, spilled over into Canada and negatively affected Canadian economic activity and our trade performance for 2003. As a result, real growth in the economy was nearly halved to 1.7 per cent last year. It was, nonetheless, the twelfth year of uninterrupted growth. This subdued performance was also reflected in Canada's international trade statistics where, for example, total trade fell almost $28.8 billion last year.

- Canada's exports of goods and services fell 3.1 per cent to $457.8 billion in 2003 as the pace by which these exports slowed accelerated from the two previous years. With exports of goods and services falling while the economy continued to expand, the share of exports of goods and services in Canada's GDP thus declined, falling 3.2 percentage points from 40.9 per cent in 2002 to 37.7 per cent last year.

Trade and Economic Highlights, 2003

- **Exports of goods and services** fell for the third straight year, down $14.8 billion, or 3.1 per cent, to $457.8 billion.
  - Losses in goods exports were widespread as six of the seven major commodity groupings registered declines, most notably in automotive products, machinery and equipment, and industrial goods and materials. Only energy products posted a gain.
  - Services exports decreased by $2.0 billion, to $56.3 billion last year.
- **Imports of goods and services** also fell in 2003, posting a $14.0 billion or 3.3 per cent decline to $409.1 billion. Merchandise imports fell $15.1 billion while services imports rose by $1.2 billion. All major commodity groups imports were down from the previous year, with the exception of energy products.
- Canada's **current account balance** expanded $2.4 billion to $25.8 billion as improvements to the deficit on investment income ($4.0 billion) were only partially offset by falling balances to trade and current transfers (down $0.8 billion, each).
- Canadian **gross domestic product** at current prices expanded to just over $1.2 trillion in 2003, or $38,401 on a *per capita* basis.
- Growth in **real GDP**, or gross domestic product adjusted for inflation, decelerated to 1.7 per cent last year, almost half the 3.3 per cent rate recorded in 2002.
- **Employment** in 2003 grew by 334,200 jobs, just a notch below the 335 thousand jobs created in 2002. Continuing job creation helped bring down the unemployment rate to 7.6 per cent last year, from 7.7 per cent a year earlier.
- **Inflation**, as measured by the annual change in consumer prices, registered a 2.8 per cent increase last year, compared to 2.2 per cent in 2002. Core inflation, which excludes food and energy, rose by 2.2 per cent last year, from 2.3 per cent the year before.

Total trade

The year 2003 was a difficult one for Canada as a series of international events, many beyond our control, spilled over into Canada and negatively affected Canadian economic activity and our trade performance for 2003. As a result, real growth in the economy was nearly halved to 1.7 per cent last year. It was, nonetheless, the twelfth year of uninterrupted growth. This subdued performance was also reflected in Canada's international trade statistics where, for example, total trade fell almost $28.8 billion last year.

- Canada's exports of goods and services fell 3.1 per cent to $457.8 billion in 2003 as the pace by which these exports slowed accelerated from the two previous years. With exports of goods and services falling while the economy continued to expand, the share of exports of goods and services in Canada's GDP thus declined, falling 3.2 percentage points from 40.9 per cent in 2002 to 37.7 per cent last year.

- Imports of goods and services into Canada were also lower in 2003 than they were in 2002, posting a 3.3 per cent decline. Accordingly, the share of imports of goods and services in Canadian GDP also fell last year, down almost 3 full percentage points, from 36.6 per cent to 33.7 per cent.

- Canada's current account balance nevertheless expanded by $2.4 billion last year, from $23.4 billion to $25.8 billion. Although the goods and services trade surplus shrank by $0.8 billion as did the current transfers surplus, a $4.0 billion narrowing of the investment income deficit was more than enough to offset the declines.

Trade by regions

- A disproportionate share of the decline in Canada's total trade in 2003 came because of declines in Canada-U.S. trade. Exports of goods and services fell $17.3 billion (or 4.5 per cent) to $364.8 billion while imports were off by $15.9 billion, or 5.4 per cent. The U.S. was the destination of 79.7 per cent of total Canadian exports, compared with 80.8 per cent a year earlier. Likewise, the U.S. was the source of 68.4 per cent of total Canadian imports, down from 69.9 per cent the year before.

    - Goods exports to the United States fell 4.5 per cent (down $15.6 billion) to $331.4 billion while exports of services declined $1.8 billion (or 5.0 per cent) to $33.4 billion.

    - Goods imports from the U.S. fell 6.2 per cent (or $15.7 billion) while services imports declined 0.4 per cent (or $0.1 billion).

- Exports of goods and services to the EU advanced 5.1 per cent to $33.6 billion last year as goods exports were up $1.4 billion (6.2 per cent) and services exports advanced $0.2 billion (2.4 per cent). At the same time, imports of goods and services from the EU were down by $0.8 billion (or 1.7 per cent) as a $1.3 billion (or 3.5 per cent) decline in merchandise imports more than offset a $0.5 billion (or 4.6 per cent) advance in services imports.

- Total exports to Japan fell 6.2 per cent (almost $750 million) to $11.3 billion in 2003. At the same time, imports of goods and services from Japan plunged 10.1 per cent (or $1.4 billion) to $12.6 billion.

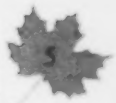
    - Exports of goods fell 3.8 per cent (or $0.4 billion) while exports of services plummeted 20.2 per cent (or $0.4 billion).

    - Imports of goods from Japan were down 9.1 per cent (or $1.1 billion), while imports of services declined by 15.0 per cent (or $0.3 billion).

Trade by commodities

Exports

- Exports of automotive products fell the most in 2003, down $9.1 billion, or 9.4 per cent, to $87.9 billion. Car exports were down $6.3 billion, truck exports were off by $1.7 billion, and parts exports suffered a $1.2 billion decline. Automotive products accounted for 21.9 per cent of total merchandise exports last year, down from 23.4 per cent a year earlier.



- Machinery and equipment suffered the second largest export decline last year, at $8.1 billion, or a decline of 8.3 per cent. At $89.2 billion, they accounted for 22.2 per cent of merchandise exports, down from 23.5 per cent in 2002.

- Industrial goods and materials experienced a $3.6 billion decline in exports in 2003, as their share in total merchandise exports slipped from 17.0 per cent in 2002 to 16.6 per cent last year. Canada exported $66.6 billion worth of these products in 2003.

- Energy products rose in importance as a share of Canadian exports, from 12.0 per cent of total exports in 2002 to 15.3 per cent last year. Exports of these products rose dramatically by $11.7 billion over the year, or 23.7 per cent, to $61.3 billion.

Imports

- Widespread losses in imports were also observed in 2003, most notably for machinery and equipment, where imports fell $7.7 billion, or 7.2 per cent. Machinery and equipment accounted for 28.8 per cent of merchandise imports, down from 29.7 per cent one year earlier.

- Imports of automotive products also fell substantially last year, down $5.1 billion to $76.4 billion, a 6.3 per cent decline. At this level, the share of these products in total imports edged down from 22.8 per cent to 22.4 per cent from 2002 to 2003.

- Industrial goods and materials imports posted a $3.8 billion decline from 2002, a 5.5 per cent decrease, to $65.1 billion. The share in total imports of this sector slipped from 19.3 per cent two year's ago to 19.1 per cent last year.

- Imports of energy products advanced 18.3 per cent, or slightly over $3.0 billion, to $19.6 billion last year.

Foreign direct investment

- FDI inflows into Canada fell dramatically (to $8.3 billion) in 2003, down nearly three-quarters from their levels only one year earlier. It was the third straight year of decline.

    - Inflows to Canada from all major trading partner areas were down in 2003.

- FDI outflows from Canada fell by a third to just over $30.0 billion this past year.

    - Outflows were down to most major trading partners, except for the E.U.

- As has been the case for the past few years, the outflow of Canadian direct investment abroad exceeded the inflow of foreign direct investment in Canada in 2003.

Trends

- Over most of the 1990s, both exports and imports of goods and services grew faster than GDP. As a consequence of these developments, their respective ratios relative to GDP climbed steadily to reach peak levels in the year 2000; from 25.7 per cent in 1990 to 45.3 per cent of GDP for exports and from 25.6 per cent to 40.2 per cent of GDP for imports. Since 2000, trade levels have fallen off somewhat while overall Canadian economic activity has continued to expand, resulting in both exports and imports playing less of a role in total Canadian economic activity. As noted above, exports of goods and services as a share of GDP are now at 37.7 per cent while the corresponding share for imports is 33.7 per cent.

- Exports of goods and services to the U.S. increased more rapidly than total Canadian exports over the 1990s (11.9 per cent *vs.* 10.3 per cent) while the importance of the United States in Canadian exports increased to 80.8 per cent. Since the year 2000, exports of goods and services to the U.S. have fallen faster than overall exports (-2.5 per cent *vs.* -2.2 per cent) and the U.S share in Canada's overall exports has started to shrink — to 79.7 per cent in 2003.

- Imports of goods and services from the U.S. also increased more quickly than total imports of goods and services over the past decade. In 2000, they represented 72.1 per cent of total imports. Since then, imports of goods and services from the U.S. have also fallen faster than total imports (-3.1 per cent compared to -1.4 per cent) while the share of imports from the U.S. in total imports has fallen to 68.4 per cent, a decline of 3.7 percentage points.

- With exports growing faster than imports over the 1990s, Canada's trade balance moved from deficits in the early 1990s to surpluses by the late 1990s. With total exports falling faster than total imports since the year 2000, the overall trade surplus, while still strongly positive, has begun to narrow.

- Similarly, with exports to the U.S. growing more quickly than imports from that country, the bilateral trade surplus expanded from $1.1 billion in 1991 to $86.9 billion in 2000. However, since then, with exports falling faster than imports from that country, the bilateral surplus has begun to diminish. Canada's bilateral trade surplus with the U.S. stood at $84.9 billion last year.

Canada's Trade and Investment over 2001-2003, in millions of dollars

	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
	Exports of Goods and Services			*Imports of Goods and Services*			*Goods and Services Balance*		
World	480,404	472,628	457,848	417,908	423,112	409,123	62,496	49,516	48,725
U.S.	387,108	382,101	364,753	296,400	295,734	279,866	90,708	86,367	84,887
EU-15	33,886	31,983	33,621	45,847	46,754	45,966	-11,961	-14,772	-12,345
Japan	11,929	12,082	11,334	12,692	13,990	12,579	-763	-1,908	-1,244
ROW	47,481	46,462	48,140	62,969	66,634	70,712	-15,488	-20,171	-22,573
	Exports of Goods			*Imports of Goods*			*Goods Balance*		
World	421,519	414,305	401,527	350,632	356,459	341,317	70,887	57,846	60,210
U.S.	352,082	346,991	331,403	254,953	254,929	239,204	97,129	92,062	92,199
EU-15	23,872	22,735	24,150	35,166	36,175	34,898	-11,294	-13,440	-10,748
Japan	10,228	10,292	9,906	10,572	11,732	10,659	-344	-1,441	-753
ROW	35,337	34,287	36,068	49,941	53,623	56,556	-14,604	-19,335	-20,488
	Exports of Services			*Imports of Services*			*Services Balance*		
World	58,885	58,323	56,321	67,276	66,653	67,806	-8,391	-8,330	-11,485
U.S.	35,027	35,110	33,351	41,448	40,805	40,662	-6,421	-5,695	-7,312
EU-15	10,014	9,246	9,471	10,681	10,578	11,068	-667	-1,332	-1,596
Japan	1,701	1,790	1,428	2,120	2,257	1,919	-419	-467	-491
ROW	12,143	12,177	12,071	13,027	13,013	14,157	-884	-836	-2,086
	Canadian Direct Investment Abroad			*Foreign Direct Investment in Canada*			*Balance of Outward less Inward*		
Flows:									
World	56,737	45,217	30,035	44,608	32,342	8,253	12,129	12,875	21,782
U.S.	29,044	13,967	6,379	40,816	24,710	4,370	-11,772	-10,743	2,009
EU-15	7,814	14,673	15,096	1,332	4,030	2,042	6,482	10,643	13,054
Japan	1,670	1,538	335	379	998	821	1,291	540	-486
ROW	18,209	15,039	8,225	2,081	2,604	1,020	16,128	12,435	7,205
Stocks:									
World	389,660	431,819	*n.a.*	333,635	349,388	*n.a.*	56,025	82,431	*n.a.*
U.S.	188,791	201,792	*n.a.*	214,227	224,330	*n.a.*	-25,436	-22,538	*n.a.*
EU-15	81,349	99,853	*n.a.*	91,158	93,973	*n.a.*	-9,809	5,880	*n.a.*
Japan	7,033	9,203	*n.a.*	7,909	8,600	*n.a.*	-876	603	*n.a.*
ROW	112,487	120,971	*n.a.*	20,341	22,485	*n.a.*	92,146	98,486	*n.a.*

*ROW: Rest of the World

I. MERCHANDISE TRADE

Overview

Since the downturn in the global economy in early 2000, recovery world-wide has been patchy, uneven, and, until very recently, has failed to gather significant momentum. Fiscal and monetary policy world-wide has become increasingly accommodative, but this has been counterbalanced by persistent "headwinds" to recovery; these include the macroeconomic imbalances that built up during the boom-period of the late 1990s in the U.S., the sharp decline in world equity prices from early 2000, structural problems in the euro area, the continued fallout from a general asset price collapse in Japan, weakness in several emerging market economies, and more recently, the persistence of heightened geopolitical tensions. While Canada has fared relatively well over this period, its heightened exposure to international markets made it particularly vulnerable to a series of shocks that affected output destined for foreign markets and, consequently, dampened economic activity over 2003.

The strong global economic growth experienced over the late 1990s relied heavily on strong and continued domestic demand in the U.S., which was reflected in a sizeable and growing U.S. current account deficit, bolstered by large-scale capital inflows which generated significant US dollar appreciation. Such was the reliance on the U.S. as a driver, or locomotive, of global growth in recent years that the rest of the international economy has not been able to grow at or above trend growth (See Box A for a discussion on Canada-US business cycle synchronization).

However, the strong U.S. domestic demand growth over the late 1990s involved "excessive exuberance" regarding economic prospects, leading firms to over-invest and consumers to over-spend. This, in turn, was reflected in and further driven by over-valuation of equity prices. On top of these economic imbalances, rising geopolitical tensions early this decade provided a further drag on global economic growth. The situation with regard to Iraq raised uncertainty, with the effect of depressing consumer and business confidence, causing further declines in equity prices and resulting in substantial risk *premia* in oil prices through the latter part of 2002 and into 2003.

Throughout this period, monetary policy was highly accommodative, with Canadian, U.S., and most other countries interest rates falling to recent-historical lows. Likewise, fiscal policy has also contributed to economic growth through a series of tax-lightening measures, particularly in the United States but also, to some extent, in Europe and Japan.

After the sub-par economic growth of the past three years, strong signs of improvement in the international economic environment became more evident through the latter part of 2003. This is most apparent in the US, where the recovery picked up momentum over the first three quarters and locked the gains in place with a strong fourth quarter showing for GDP growth, and in Japan where, after a decade-long period of stagnation, growth has picked up. The improved performance of Japan is being assisted by robust growth in other Asian economies, most especially China, which registered a 9.1 per cent rate of growth in 2003. Economic activity in the euro area remained torpid, however, as Germany in particular continued to drag on Europe's economic health.

Inflation in most economies in 2003 was fairly stable. This was the reflection of, on the one hand, sharp increases in energy prices that were exerting inflationary pressures in the short-term and, on the other, the persistence of subdued economic growth and weak labour markets dampening inflation and inflationary expectations. Nonetheless, the rate of inflation in services remained high throughout the year in most countries, resulting in inflation rates of over 2 per cent. The main exception to these developments was Japan, where deflation remained embedded in the economy, although oil price developments slowed the annual rate of decline in consumer prices in that country.

The pick-up in global economic activity is still at a preliminary stage, and the strength and particularly the durability of the recovery remain uncertain. The long-standing imbalances are still present in the US, in particular the large current account and fiscal deficits, which could have a disruptive effect on future exchange rates and international developments in the months ahead.

The Canadian macro situation in 2003

While during much of the downturn early in the decade, Canada had managed rather successfully to lean into these headwinds, all this changed in 2003 as a series of international events, many beyond its control, spilled over into Canada and negatively affected Canadian trade performance and economic activity over the course of 2003.

The year 2003 was marked by the onset of the coldest winter in Canada in a decade. This, combined with fears over Middle-Eastern oil supplies and reinforced by the lapsing of Ontario's rebate for the cost of electricity, caused both energy demand and energy prices to surge to record levels. The rising energy prices, in turn, sent inflation to decade highs in the "4-point-plus" range over the first few months of the year, triggering the Bank of Canada to tighten monetary policy. It would not be until July when uncertainty over war with Iraq had effectively dissipated and the return of warmer weather had provided for general easing of energy prices and a curbing of inflation, that the Bank of Canada would respond with the first of two interest rate cuts, adding some stimulus back into the economy.

U.S. industries had a tough time making a go of things throughout the first half of 2003. Continued shedding of jobs, in particular in the U.S. manufacturing sector, and the war with Iraq held consumer confidence in check. U.S. firms continued to cut spending, holding back on purchases of machinery and equipment while consumers shied away from big ticket purchases, such as autos. In the second quarter, U.S. economic growth overtook Canadian economic growth. However, it was only in the third quarter when U.S. GDP soared to an annualized 8.2 per cent that confidence in the recovery in the United States firmed. Consumers, flush with a $US 100 billion (8 per cent) cut in taxes, were the driving force behind the advance. Fourth quarter U.S. growth fell back to a more sustainable 4.1 per cent, and the U.S. is now firmly driving global growth once more.

The aerospatial sector was rocked in March of 2003 as various U.S. and Canadian carriers including Air Canada and US Airways sought bankruptcy protection. Bombardier laid off 10 per cent, or 3,000 workers, from its aerospace workforce. These and related actions would have repercussions throughout the year, likely contributing to the decline in the other transportation equipment component of machinery and equipment trade.

In May, most countries banned imports of Canadian beef after a single cow in Alberta was found to have bovine spongiform encephalopathy (BSE), commonly referred to as mad cow disease. With foreign borders shut down at that point, Canadian exports of live animals and of meat and meat preparations fell significantly. It would not be until August that the U.S. would partially re-open its borders to Canadian beef, by accepting only boneless beef processed in plants dedicated to cattle under 30 months of age. A month later, in September, the U.S. agreed to accept Canadian beef slaughtered at plants that process both older and younger cows.

Later in the year, on August 14, a massive power outage left much of Ontario and the north-eastern U.S. without electricity for a day. A state of emergency was declared in Ontario with industrial sectors requested to cut power consumption by 50 per cent in the following week. Non-essential government workers were sent home for up to a week as soaring temperatures placed further strain on the recovering power supply. At the other end of the country, over 900 forest fires were burning throughout the southern interior of British Columbia, damaging the forestry, tourism and agricultural industries. Output for the month fell sharply, down 0.7 per cent; trade flows were sharply curtailed as imports posted their largest drop in over a decade, outstripping the loss in exports.

The story of 2003's natural disasters was only to end at the end of September, when Hurricane Juan knocked out power in most of Nova Scotia with accompanying damage to both that province and to Prince Edward Island.

Labour markets, which had enjoyed increases in February and March following a flat January, dipped in April for the first time in over a year and a quarter. The severe acute respiratory syndrome (SARS) crisis appeared to have been at the root of the decline as the job losses were concentrated in Ontario, in health care and in accommodation and food. The World Health Organization (WHO) issued a travel advisory on Toronto during the month, before lifting it at month-end, accelerating the decline in the tourism and related sectors. Travel advisories were also issued for Hong Kong and the Chinese province of Guangdong, where SARS is thought to have originated. However, another outbreak of SARS occurred in Toronto in May, prompting the WHO to re-list the city as a SARS-infected area. Real GDP generated by tourism in the second quarter fell 4 per cent, the largest quarterly drop on record since 1986, and the equivalent of 0.1 per cent of total Canadian GDP. Virtually all of the drop originated in spending by visitors to Canada, especially on air transportation and accommodation. Labour markets were weak for much of the following five months or so, before resuming growth over the final four months of the year.

BOX A: HOW DOES INTERNATIONAL TRADE AFFECT BUSINESS CYCLES SYNCHRONIZATION IN NORTH AMERICA?

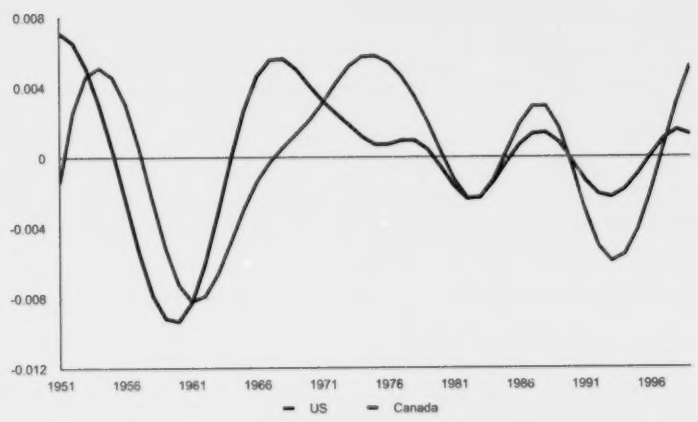
This feature article examines the synchronization of business cycles between Canada and the U.S. in recent decades, investigating whether increased trade between the two countries has led to a measured increase in similarity in economic activities between the two countries.

Have the correlations changed?

Business cycle synchronization across countries refers to the timing and magnitudes of major changes in economic activities appearing increasingly similar. There are two main approaches to measure the synchronization of business cycles. One is the concordance correlation that calculates the number of periods during which national cycles are in the same phase. The other is the output correlation that measures the similarities in both the timing and magnitude of output changes. According to the latter measure, national cycles are synchronized if they are positively and significantly correlated with each other. The higher are the positive correlations, the more synchronized are the cycles. Output correlation has been the most frequently used measure, and will be the main instrument used in this article.

Figure A-1 shows the changes of Canadian and U.S. real GDP over 1950-99[1]. The GDP figures are de-trended so as to focus on business cycle fluctuations. A quick visual examination of this graph tells us that, from the 1950s to the 1970s, changes of Canadian real GDP consistently lagged behind that of the U.S. by about one year. The delayed response of the Canadian economy to changes in economic activity south of the border implied that Canadian policymakers did not have to follow the policy changes in the U.S. immediately; they could maintain their policy course until the U.S. business cycles started to affect the Canadian economy a year later. From 1980 onward, however, a new trend emerged that saw the timing of business cycles between the two countries becoming increasingly similar; the Canadian economy fluctuated almost concurrently with the U.S., though the magnitude of changes in two countries remained substantially different. To measure this observation, we construct a concordance index over two sub-periods: before 1980 and after 1980[2]. Our calculations show that the number of years during which Canadian and the U.S. were in the same phase of business cycles as a fraction of the total number of years increased from 0.8 over 1951-79 to 0.85 over 1980-99.

Figure A-1
Changes in Canadian and U.S. GDP



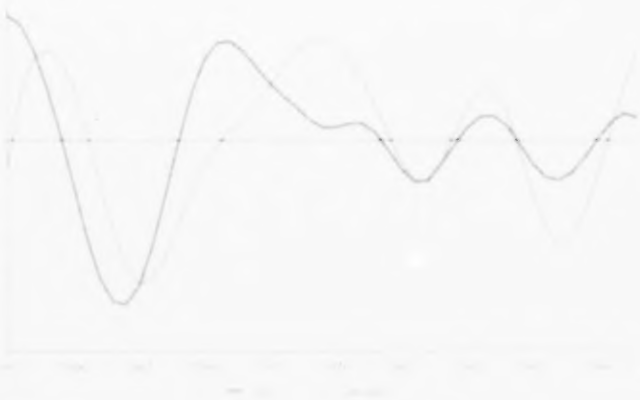
Box A: How Does International Trade Affect Business Cycles Synchronization in North America?

This feature article examines the synchronization of business cycles between Canada and the U.S. in recent decades, investigating whether increased trade between the two countries has led to a measured increase in similarity in economic activities between the two countries.

Have the correlations changed?

Business cycle synchronization across countries refers to the timing and magnitudes of major changes in economic activities appearing increasingly similar. There are two main approaches to measure the synchronization of business cycles. One is the concordance correlation that calculates the number of periods during which national cycles are in the same phase. The other is the output correlation that measures the similarities in both the timing and magnitude of output changes. According to the latter measure, national cycles are synchronized if they are positively and significantly correlated with each other. The higher are the positive correlations, the more synchronized are the cycles. Output correlation has been the most frequently used measure, and will be the main instrument used in this article.

Figure A-1 shows the changes of Canadian and U.S. real GDP over 1950-99[1]. The GDP figures are de-trended so as to focus on business cycle fluctuations. A quick visual examination of this graph tells us that, from the 1950s to the 1970s, changes of Canadian real GDP consistently lagged behind that of the U.S. by about one year. The delayed response of the Canadian economy to changes in economic activity south of the border implied that Canadian policymakers did not have to follow the policy changes in the U.S. immediately; they could maintain their policy course until the U.S. business cycles started to affect the Canadian economy a year later. From 1980 onward, however, a new trend emerged that saw the timing of business cycles between the two countries becoming increasingly similar; the Canadian economy fluctuated almost concurrently with the U.S., though the magnitude of changes in two countries remained substantially different. To measure this observation, we construct a concordance index over two sub-periods: before 1980 and after 1980[2]. Our calculations show that the number of years during which Canadian and the U.S. were in the same phase of business cycles as a fraction of the total number of years increased from 0.8 over 1951-79 to 0.85 over 1980-99.



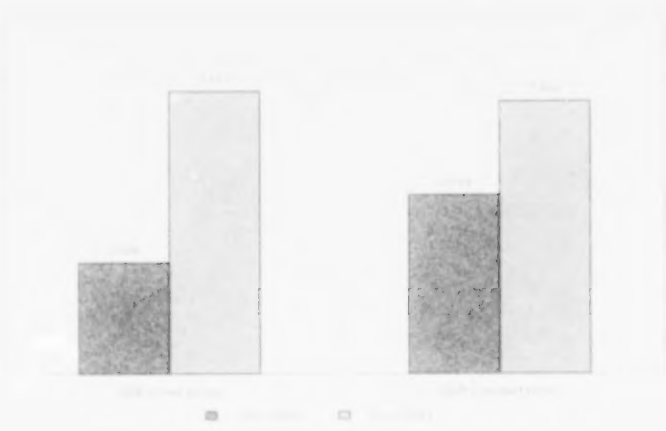


Figure A-2 introduces the second measure of business cycle synchronization—the correlation coefficients between changes in U.S. real GDP and that of Canada over the two sub-periods, 1950-79 and 1980-99. Real GDP data are calculated using the two different price indexes: the chained-price and constant-price indexes. In both cases, the results support the conclusion of a secular increase in business cycle synchronization between the two countries during the last half-century. During the first sub-period (1950-79), the estimated correlation coefficients were 0.586 for the chained price data and 0.699 for the constant-price data; however, the correlations were considerably higher in the second sub-period (1980-99), rising to 0.873 and 0.856, respectively.

Why has the situation changed?

The standard argument about why a rise in international trade would imply a closer relationship in economic activities between countries is straightforward: the expansion of international trade increases the magnitude of the transmission of shocks between countries. In reality, the impact of trade integration on business cycle correlations could go either way. On the one hand, openness to trade could lead to an increasing specialization in production following each country's comparative advantage relative to its trading partners, leading to inter-industry trade. If different types of production are subject to different kinds of shocks, higher trade integration by bringing about deeper specialization could lead to decreasing business cycle correlations. On the other hand, if patterns of specialization in production and trade are dominated by intra-industry trade, specialization could have a synchronizing effect on the business cycles, since the pattern of specialization occurs mainly within the industries subject to common shocks. In particular, production fragmentation and resulting intensive "back-and-forth" intra-industry trade could significantly increase the similarity in the "timing" of business cycles between countries.

Our estimation results show that increased trade, particularly intra-industry trade, between Canada and the U.S. has resulted in a greater synchronization of business cycles between the two countries.

---

[1] The GDP numbers are expressed in local currency, at the constant 1997 or chain prices. The numbers are transformed in the following way: first, we take natural logarithms of GDP. Second, we de-trend the variables using the well-known Hodrick Prescott ("HP") filter.

[2] The concordance index calculates the number of periods during which national cycles are in the same phase as a fraction of the total number of periods in the sample. If two cycles are perfectly synchronized, in the sense of being in the same state, the concordance correlation coefficient is 1. If the two cycles are uncorrelated, the correlation is 0.

Figure A-2
Correlation of changes in real GDP between Canada and the U.S., 1950-99

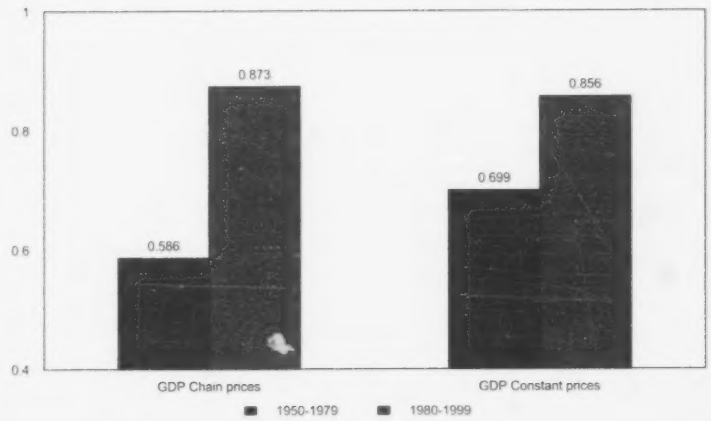


Figure A-2 introduces the second measure of business cycle synchronization – the correlation coefficients between changes in U.S. real GDP and that of Canada over the two sub-periods, 1950-79 and 1980-99. Real GDP data are calculated using the two different price indexes: the chained-price and constant-price indexes. In both cases, the results support the conclusion of a secular increase in business cycle synchronization between the two countries during the last half-century. During the first sub-period (1950-79), the estimated correlation coefficients were 0.586 for the chained price data and 0.699 for the constant-price data; however, the correlations were considerably higher in the second sub-period (1980-99), rising to 0.873 and 0.856, respectively.

Why has the situation changed?

The standard argument about why a rise in international trade would imply a closer relationship in economic activities between countries is straightforward: the expansion of international trade increases the magnitude of the transmission of shocks between countries. In reality, the impact of trade integration on business cycle correlations could go either way. On the one hand, openness to trade could lead to an increasing specialization in production following each country's comparative advantage relative to its trading partners, leading to inter-industry trade. If different types of production are subject to different kinds of shocks, higher trade integration by bringing about deeper specialization could lead to decreasing business cycle correlations. On the other hand, if patterns of specialization in production and trade are dominated by intra-industry trade, specialization could have a synchronizing effect on the business cycles, since the pattern of specialization occurs mainly within the industries subject to common shocks. In particular, production fragmentation and resulting intensive "back-and-forth" intra-industry trade could significantly increase the similarity in the "timing" of business cycles between countries.

Our estimation results show that increased trade, particularly intra-industry trade, between Canada and the U.S. has resulted in a greater synchronization of business cycles between the two countries.

---

[1] The GDP numbers are expressed in local currency, at the constant 1997 or chain prices. The numbers are transformed in the following way: first, we take natural logarithms of GDP. Second, we de-trend the variables using the well-known Hodrick Prescott ("HP") filter.

[2] The concordance index calculates the number of periods during which national cycles are in the same phase as a fraction of the total number of periods in the sample. If two cycles are perfectly synchronized, in the sense of being in the same state, the concordance correlation coefficient is 1. If the two cycles are uncorrelated, the correlation is 0.

Concurrently, a number of important shifts in prices were taking place. In particular, the terms of trade (i.e., the ratio of export to import prices) returned to near-peak highs in March (of 110.3), its highest level since January 2001, a result of the rising exchange rate as well as rising energy prices. The appreciation of the exchange rate had a significant impact on the prices of tradeable goods. Export prices climbed as gains for energy outweighed the moderating impact of the exchange rate on other exports. Import prices were down as all non-energy prices were pushed down by the dollar. This drop in prices, in turn, fed through to consumer prices by April, as the inflation rate fell sharply to 3.0 per cent.

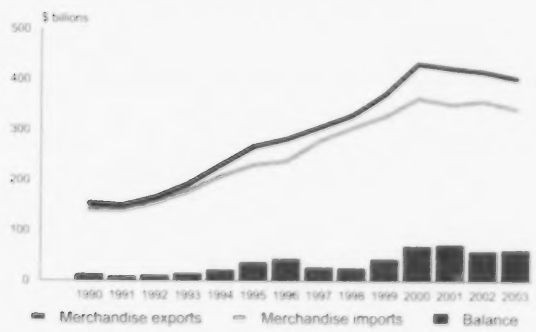
The rising Canadian exchange rate in terms of the US dollar had the overall effect of lowering prices and nominal values of transactions in many sectors (see Box B); export receipts thus fell and import values declined. Trade was definitely on the decline.

Canadian merchandise trade in 2003

These events, in concert with the weak global situation, were reflected in Canada's merchandise trade performance. For the third consecutive year, merchandise exports were down, falling 3.1 per cent ($12.8 billion) to $401.5 billion (Figure 1-1). The declines were restricted to trade with the United States and Japan, as exports fell 4.5 per cent ($15.6 billion) and 3.8 per cent ($0.4 billion), respectively. Partially offsetting the losses were advances to the European Union (up 6.2 per cent or $1.4 billion), to other OECD countries (up 3.3 per cent or $0.4 billion), and to all other countries (up 6.3 per cent, or almost $1.4 billion).

Figure 1-1

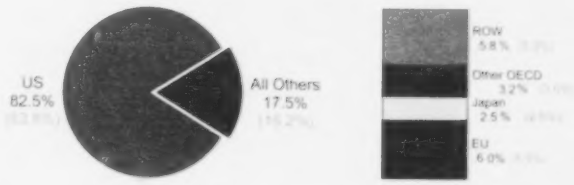
Merchandise trade, 1990-2003



Notwithstanding the sizeable decline in exports to the U.S. in 2003, that country remained Canada's principal export destination, accounting for slightly over 82.5 per cent of Canada's merchandise exports (Figure 1-2). However, this share was down roughly one-and-one-quarter percentage points from the previous year. The EU and Japan accounted for nearly half the remainder of Canada's exports, at 6.0 per cent and 2.5 per cent, respectively. It is possible that the U.S. statistics are overstated and those of other countries are under-reported. Please see Box C for a more complete discussion on this.

Figure 1-2

Merchandise export shares by region, 2002 and 2003

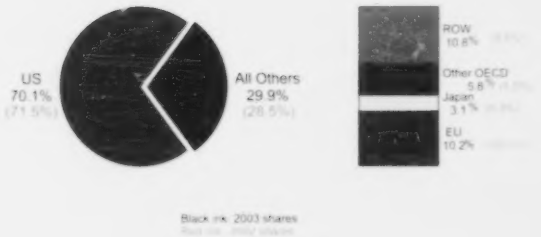


Canada's merchandise imports also fell in 2003, declining 4.2 per cent (or $15.1 billion) to $341.3 billion. Like the situation with respect to exports, the United States accounted for more than the total of the reduction, as imports from that country fell 6.2 per cent (or $15.7 billion). Imports from Japan (down $1.1 billion or 9.1 per cent) and the EU (down $1.3 billion or 3.5 per cent) were also lower while imports from the other OECD countries and from all other countries were higher. In particular, imports from non-OECD sources shot up 8.4 per cent, or $2.9 billion, last year.

With these developments, the U.S. share of Canada's merchandise imports fell almost 1.5 percentage points to 70.1 per cent in 2003 (Figure 1-3). Japan's share in total merchandise imports also slipped last year — from 3.3 per cent a year earlier to 3.1 per cent. Even though imports from the EU were down, the EU's share in Canadian imports increased one-tenth of a percentage point to 10.2 per cent. This is because imports from the EU fell less quickly than did overall imports. The other OECD countries collectively increased their share in Canada's merchandise imports to 5.8 per cent from 5.5 per cent last year, while the share for all other countries advanced by one-and-one-quarter percentage points to 10.8 per cent in 2003.

Figure 1-3

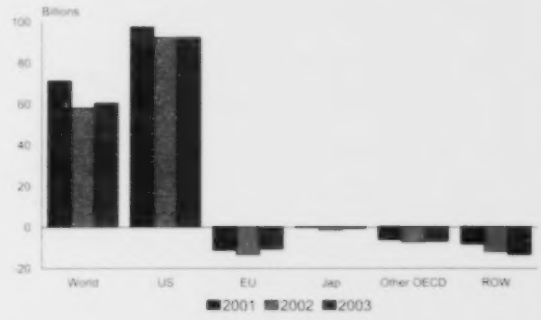
Merchandise import shares by region, 2002 and 2003



Black ink: 2003 shares

Figure 1-4

Merchandise trade balances by region, 2001-2003



In spite of the overall lower level of trade activity brought about by exports falling but imports falling by more and more quickly, the merchandise trade surplus with the world widened by $2.4 billion to $60.2 billion in 2003 (Figure 1-4). It was the third largest surplus on record, behind those of 2001 ($70.9 billion) and 2000 ($67.8 billion).

With respect to the United States, however, Canada runs a merchandise trade surplus. Notwithstanding the rather sizeable reductions in Canada's exports to and imports from the U.S. last year, the bilateral trade surplus with that country edged down only marginally to $92.2 billion, a $0.1 billion reduction from the 2002 level.

Canada imports more merchandise from its non-U.S. trading partners than it exports, thus running deficits with its other principal trading partners. In 2003, these trade deficits narrowed, with the exception of that with all other (non-OECD) countries. For the EU, it was a combination of rising exports and falling imports that resulted in a $2.7 billion decline in the trade deficit, to $10.7 billion. For Japan, however, the situation was that imports fell more than exports, with the result that the bilateral deficit was nearly halved (down $688 million) to $753 million. Both exports and imports were up, but exports were up more from the other OECD countries as the deficit with these trading partners diminished by $336 million to $7.0 billion. Finally, for all other countries, Canadian merchandise exports increased but imports increased more, and the trade deficit widened by $1.5 billion to $13.5 billion.

With both falling exports as well as falling imports in 2003, this meant that Canada's overall level of merchandise trade fell last year. In other words, two-way trade (i.e., the sum of total exports and total imports) was lower in 2003 than in 2002. Two-way merchandise trade fell $27.9 billion to $742.8 billion from $770.8 billion, a 3.6 per cent reduction. Lower trade flows between Canada and the United States were the principal cause of the reduction: Canada-U.S. two-way trade was down $31.3 billion, or 5.2 per cent, to just about $570.6 billion for 2003.

Overall, the United States accounted for 76.8 per cent of Canada's total (two-way) trade last year, down from 78.1 per cent the previous year. Still, this means that U.S. merchandise exchanges amounted to more than $1 million per minute for each and every day of the year just past.

Merchandise trade by major commodity groupings

As noted above, total goods exports fell $12.8 billion (or 3.1 per cent) in 2003, as six of the seven major commodity groupings posted losses (Figure 1-5). Energy products was the only commodity group to record an increase in exports during 2003, posting a 23.7 per cent gain, to $61.3 billion. Declines were most notable in automotive products (down $9.1 billion, or 9.4 per cent), machinery and equipment (down $8.1 billion, or 8.3 per cent), and industrial goods and materials (down $3.6 billion, or 5.2 per cent).

Box B: Effects of a Stronger Canadian Dollar

Global markets are in the midst of substantial change as the value of the US dollar corrects against the currencies of other economies. This exchange rate realignment has meant a run-up in the relative value of a number of the world's currencies, including the Canadian dollar of some 20 per cent in 2003 alone. This special feature examines the impact of the currency appreciation on Canadian economic sectors.

So what are the effects?

The conventional wisdom is that a rise in the valuation of the Canadian dollar makes Canadian exports more expensive for foreigners to buy (i.e., our exports become less competitive) or the appreciation forces Canadians to cut prices to stay competitive.

What this assumes is that Canadian companies immediately raise their US dollar export prices by the full amount of the appreciation, leaving their profit margins intact. Thus, faced with higher prices, foreign buyers cut back on or cancel their orders and exports fall. But this is hardly the way Canadian companies operate in today's environment. Instead, they generally price to their foreign market, and take the adjustment of the Canadian dollar in the form of a lower profit margin[1]. Then, over time, they look for ways to restore their profit margins.

Indeed, this is likely happening already. Consider that a substantial share of Canada's exports are commodities and other resource-based products, and these goods are priced on world markets in US dollars. Yet most of the inputs required to produce these exports, for example, labour, materials, and services, are sourced from within Canada and, as a result, are priced in Canadian dollars. Thus, with no change in their US dollar selling price and inputs costed in Canadian dollars, company profits are squeezed. This is because the US dollar revenues received from their exports are worth less when converted into Canadian dollars at higher exchange rates.

However, looking at only the exports side does not provide a complete picture. Canadian companies import a relatively large share of the materials they use in their business — about 34 per cent to 40 per cent on average[2]. This indicates that with an appreciation of the Canadian dollar many firms will see a significant portion of their import costs decline[3].

This would suggest that the vulnerability to the appreciation of the Canadian dollar will be determined in part by the export intensity of the company or sector and in part by the use of imported intermediate inputs. The former increases exposure, the latter reduces it. A recent study by TD Economics has taken this approach[4]. The study looked at the manufacturing sector in detail for exposure to currency appreciation. It adjusted the export dependency of various manufacturing industries for the effects of imported intermediate input use, leaving a net export reliance measure. The study found that accounting for imported inputs significantly altered the ranking of sectors most exposed to currency appreciation. While the transportation equipment industry is the most export dependent, the study found that paper products and wood products were most vulnerable to currency appreciation, followed by furniture and transportation equipment. Machinery and primary metals were also found to be above average in their exposure.

The stronger Canadian dollar is, however, not good news for the Canadian travel and tourism sectors. For years, the low Canadian dollar has tended to keep Canadians at home and lured travellers from other countries, especially the United States. With a stronger exchange rate, Canadians are expected to increase their foreign travels while foreigner travellers will no longer see Canada as a bargain place to visit.

Similarly, the rising dollar will raise production costs for U.S. film and TV productions. This is because Canadian dollar costs incurred during shooting become higher when converted back into cheaper US dollars. The likely effect will be less U.S. filming activity in Canada.

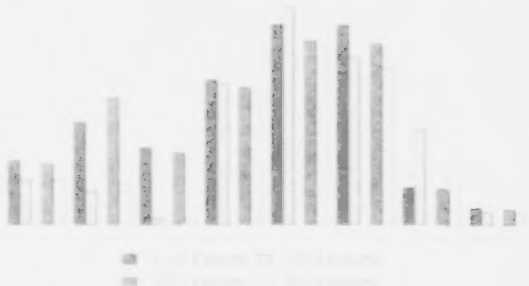
However, the rising value of the dollar will also bring benefits to Canadian producers. First, the appreciation of the Canadian dollar can help all Canadian companies with debt denominated in US dollars. A firm with US-dollar debt would, in effect, see the size of its liability shrink as the Canadian currency rises. If the currency appreciation happens when the debt comes due, the company could end up paying out a significantly smaller amount of Canadian dollars. Also, often overlooked is that Canadian companies import much of the machinery and equipment used to produce their goods and services. The stronger Canadian dollar changes the relative price of foreign machinery vis-à-vis other inputs, making it relatively cheaper. It additionally makes investment in new foreign machinery and equipment less expensive as fewer dollars need to be exchanged into foreign currency to pay for these acquisitions. The potential for increased investment augurs well for future increases in Canadian productivity and, hence, competitiveness. This, in turn, will help to dampen the impact of the currency appreciation.

And the evidence?

The November 2003 EDC survey of exporters asked how companies would respond to the higher dollar. Only 18 per cent indicated that they would be attempting to raise export prices. A further one quarter of those surveyed said they would simply ride out the storm. Another quarter stated that they would be seeking to cut costs or increase productivity, while 12 per cent stated that they would be increasing production volumes. That is, most are pricing to the foreign market, accepting a lower profit margin for now, and are looking for ways to improve upon those profit margins. Moreover, more than one-third are expecting to hire additional staff in the next six months and slightly under half expect their foreign sales to increase. The survey reached 1,000 exporting companies.

---

[1] S. Poloz, "The Economic Effects of Exchange Rate Fluctuations", Export Development Corporation, Oct. 21, 2003.
[2] Poloz (*alt cite*) pegs the Canadian content of exports at just over 60 per cent, leaving 40 per cent for imports, while T. Evans, ("Which Industries Are Most Exposed To The Rising Dollar" Export Development Corporation, May 15, 2003) pegs the import content of exports at 34 per cent.
[3] Evans, *alt cite*.
[4] Marc Levesque, "Uncovering the hidden effects of the rising Canadian dollar", TD Waterhouse Investor Insights, Nov/Dec 2003.



Similarly, the rising dollar will raise production costs for U.S. film and TV productions. This is because Canadian dollar costs incurred during shooting become higher when converted back into cheaper US dollars. The likely effect will be less U.S. filming activity in Canada.

However, the rising value of the dollar will also bring benefits to Canadian producers. First, the appreciation of the Canadian dollar can help all Canadian companies with debt denominated in US dollars. A firm with US-dollar debt would, in effect, see the size of its liability shrink as the Canadian currency rises. If the currency appreciation happens when the debt comes due, the company could end up paying out a significantly smaller amount of Canadian dollars. Also, often overlooked is that Canadian companies import much of the machinery and equipment used to produce their goods and services. The stronger Canadian dollar changes the relative price of foreign machinery vis-à-vis other inputs, making it relatively cheaper. It additionally makes investment in new foreign machinery and equipment less expensive as fewer dollars need to be exchanged into foreign currency to pay for these acquisitions. The potential for increased investment augurs well for future increases in Canadian productivity and, hence, competitiveness. This, in turn, will help to dampen the impact of the currency appreciation.

And the evidence?

The November 2003 EDC survey of exporters asked how companies would respond to the higher dollar. Only 18 per cent indicated that they would be attempting to raise export prices. A further one quarter of those surveyed said they would simply ride out the storm. Another quarter stated that they would be seeking to cut costs or increase productivity, while 12 per cent stated that they would be increasing production volumes. That is, most are pricing to the foreign market, accepting a lower profit margin for now, and are looking for ways to improve upon those profit margins. Moreover, more than one-third are expecting to hire additional staff in the next six months and slightly under half expect their foreign sales to increase. The survey reached 1,000 exporting companies.

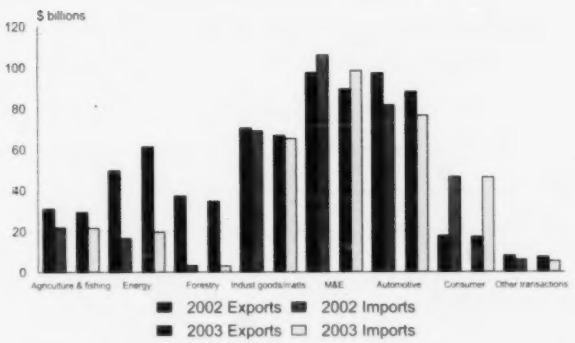
---

[1] S. Polsz, "The Economic Effects of Exchange Rate Fluctuations", Export Development Corporation, Oct. 21, 2003.
[2] Polsz (*ab cite*) pegs the Canadian content of exports at just over 60 per cent, leaving 40 per cent for imports, while T. Evans, ("Which Industries Are Most Exposed To The Rising Dollar" Export Development Corporation, May 15, 2003) pegs the import content of exports at 34 per cent.
[3] Evans, *ab cite*.
[4] Marc Levesque, "Uncovering the hidden effects of the rising Canadian dollar", TD Waterhouse Investor Insights, Nov/Dec 2003.

On the import side, the situation was nearly identical to that of exports; namely, all commodity groups were down from the previous year, with the exception of energy products. However, imports of machinery and equipment posted the largest decline (down $7.7 billion, or 7.2 per cent), followed by automotive products (down $5.1 billion, or 6.3 per cent), with industrial goods and materials posting the third largest decline (down $3.8 billion, or 5.5 per cent). Imports of energy products advanced 18.3 per cent, or slightly over $3.0 billion.

Figure 1-5

Merchandise trade by major categories, 2002-2003



Machinery and equipment

For the fourth consecutive year, machinery and equipment was the largest major category of exports from Canada, amounting to $89.3 billion in 2003. However, as noted previously, these exports were down 8.3 per cent from a year earlier. It was the third consecutive annual decline; exports of this category are now 19.1 per cent below their peak of $110.3 billion, recorded for the year 2000.

Exports of machinery and equipment fell across the board in 2003. That is, exports in each sub-category (*industrial and agricultural machinery*; *aircraft and other transportation equipment*, and *other machinery and equipment*) as well as for the individual products that make up the sub-categories were down.

Within the *other machinery and equipment* sub-category, there was a notable decline in exports of ***other equipment and tools***. Exports of these products fell $2.3 billion. Also contributing to the losses were exports of ***television, telecommunications and related equipment***, which fell for the third consecutive year, albeit at a slower pace than the first two years of decline. Exports of these products fell $1.5 billion to $10.8 billion and are now some 43-to-44 per cent of their level for the year 2000.

Almost all of the declines in *industrial and agricultural machinery* exports were due to lower ***industrial machinery*** exports. Exports of these products were off by almost $1.4 billion from a year earlier. Similarly, more than five-sixths of the declines in exports of *aircraft and other transportation equipment* came from reductions in ***aircraft, aircraft engines and parts*** exports, which fell by slightly more than $1.4 billion.

Machinery and equipment imports also fell in 2003, with all four sub-components experiencing declines compared to the previous year. Overall, imports of machinery and equipment were off $7.7 billion, or 7.2 per cent. Imports of *aircraft and other transportation equipment* fell $2.7 billion as imports of ***aircraft, aircraft engines and parts*** fell $2.9 billion, while imports of ***other transportation equipment and parts*** advanced $188 million to partially offset the losses. Imports of *other machinery and equipment* fell the most — $2.9 billion — as imports of ***other communication and related equipment*** were down $1.7 billion while those for ***other equipment and tools*** were off by $1.3 billion. Imports of *office machines and equipment* fell $1.2 billion last year. Finally, imports of *industrial and agricultural machinery* declined $841 million.

Overall, machinery and equipment accounted for 22.2 per cent of merchandise exports and 28.8 per cent of merchandise imports in 2003, down from 23.5 per cent and 29.7 per cent, respectively.

Automotive products

Automotive products are the second largest major category of Canadian exports and imports. At $87.9 billion for exports and $76.4 billion for imports in 2003, they accounted for 21.9 per cent and 22.4 per cent of total merchandise exports and imports last year, respectively, down from 23.4 per cent and 22.8 per cent, respectively, a year earlier.

Total automotive exports fell $9.1 billion in 2003 as *car*, *truck*, and *parts* exports all experienced declines. The lion's share of the reductions came from reduced *car* exports. Car exporters sold only $7 of their products last year for every $8 of their products sold a year earlier; that is, *car* exports were down $6.3 billion, or 12.6 per cent. *Truck* exports suffered a $1.7 billion decline, while *parts* exports were off by $1.2 billion in 2003.

Fewer exports of cars and trucks meant less demand for imports of motor vehicle parts; imports of these products fell $4.6 billion last year. Imports of *cars* were also down $1.8 billion last year while *truck* imports advanced $1.3 billion for the year.

Industrial Goods and Materials

Industrial goods and materials is a broad class of commodities ranging from various metals in ores to plastics and from crude animal products to textile fabricated materials. On the export side, these goods and materials are broken down into four major sub-component groupings: *metal ores*; *chemicals, plastics and fertilizers*; *metals and alloys*; and, *other industrial goods and materials*. On the import side, *metal ores* and *metals and alloys* are combined to form *metals and metal ores*.

Given that these products serve largely as intermediate inputs in other products and that 2003 was a period of overall anaemic global recovery, it comes as no surprise that exports of industrial goods and materials declined by $3.6 billion last year.

Slightly over half of the decline in these exports, or $1.9 billions-worth, originated in the *metals and alloys* sub-component. Exports of most metals and their alloys were down last year, with the exception of ***nickel and alloys*** (up $190 million) and of ***primary iron and steel*** (up $2 million). Losses were widespread in *chemicals, plastics and fertilizers*, most notably in ***fertilizers*** (down $470 million), ***inorganic chemicals*** (down $243 million), and ***synthetic rubber and plastics*** (down $219 million). Exports of *other industrial goods and materials* also experienced widespread declines, in particular those of ***metal fabricated basic products*** (down $564 million), ***textile fabricated products*** (down $225 million) and ***non-metallic mineral basic products*** (down $154 million), while a $436 million advance in exports of ***other crude non-metallic minerals*** helped limit the losses. Finally, increased exports of ***iron ores*** (up $134 million) and ***copper in ores*** (up $33 million) were completely offset by declines in ***zinc in ores*** (down $174 million) and in all other types of ores as total exports of *metal ores* fell $59 million last year.

With respect to imports, those of industrial goods and materials fell $3.8 billion in 2003. Imports of *metals and metal ores* fell by slightly more than $1.5 billion as did imports of *other industrial goods and materials*, with imports of *chemicals and plastics* falling by $701 million). Notable declines were observed for ***precious metals, including alloys*** (down $974 million), ***metal fabricated basic products*** (down $940 million), and ***textile fabricated materials*** (down $528 million).

Industrial goods and materials accounted for 16.6 per cent of total merchandise exports in 2003 and 19.1 per cent of total merchandise imports. These shares were down from 17.0 per cent and 19.3 per cent, respectively, one year earlier.

Energy products

As noted earlier, geopolitical uncertainties surrounding the situation with Iraq resulted in substantial risk *premia* in oil prices through the latter part of 2002 and into 2003. This drove energy prices in a strong upward direction. The result of this strong price effect was that imports and exports of energy products were both up in 2003 over their values a year earlier. Thus, energy products as a share of Canadian exports rose in importance (from 12.0 per cent of total exports in 2002 to 15.3 per cent in 2003) and as a share of Canadian imports (from 4.6 per cent in 2002 to 5.7 per cent a year later). Exports of these products jumped up $11.7 billion in 2003, as gains in *natural gas* (up $8.2 billion), *crude petroleum* (up $1.9 billion), and ***petroleum and coal products*** (up $1.5 billion) led the advances.

Imports of energy products advanced $3.0 billion last year. *Crude petroleum* imports were responsible for about half of the gains (up $1.6 billion) while ***coal and other related products*** as well as ***petroleum and coal products*** were each responsible for about one-quarter of the gains (up $703 million and $756 million, respectively).

Forestry products

Forestry product exports fell for the third consecutive year, down $2.7 billion in 2003. Nearly half of the decline came from *lumber and sawmill products* and the other half of the decline came from *newsprint and other paper and paperboard*. Exports of *wood pulp* also fell last year (by $134 million). Within the *lumber and sawmill products* category, declines in ***lumber*** exports (down $1.9 billion) were partially offset by a $704 million advance in ***other wood fabricated materials***. ***Lumber*** exports have fallen each year since 1999. Forestry products accounted for 8.6 per cent of total Canadian merchandise exports in 2003, down slightly from the 9.0 per cent share they held in 2002.

Canada imports few forestry products; they account for less than one per cent of total commodity imports. Imports of these products fell slightly last year — down $115 million.

BOX C: MISALLOCATION AND UNDERCOVERAGE IN MERCHANDISE TRADE STATISTICS

In theory, the merchandise trade statistics produced by one country should be the mirror image of the statistics published by its trading partners. After all, at the most fundamental level of any trade there is only one transaction: goods leave one country and they arrive in another.

However, this is rarely the case. If the goods are crossing international borders, this trade also generates many other documents—transportation, warehousing, and customs documents to name a few. For the most part, customs documents are used to generate trade statistics.

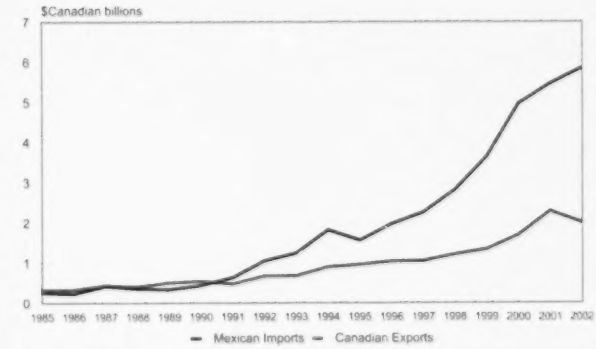
Partner country trade balance discrepancies are a world-wide problem. They reflect the various data collection and recording practices of countries as well as legitimate conceptual differences. Other factors which contribute to partner country trade data differences include time of recording, valuation, coverage and possible recording errors.

Thus, for example, Canada's recorded exports to Mexico should be close to Mexico's recorded imports from Canada. However, they are not. Figure C-1 below compares published statistics for Canada's exports to Mexico with Mexican statistics for imports from Canada. The difference between the two has been growing since the early nineties. In 2002, Canada's published exports to Mexico were only one third of Mexico's published imports from Canada.

Statistics Canada depends on the administrative records of the Canada Border Services Agency (CBSA), formerly the Canada Customs and Revenue Agency, for most of its import statistics and non-U.S. export statistics. Statistics on Canada's exports to the United States are derived from the administrative records of the United States Bureau of Customs and Border Protection as part of the Canada-U.S. Data Exchange Agreement[1].

Figure C-1

Canadian exports to Mexico: Canadian statistics vs. Mexican statistics



Source: OECD

Data derived from import documents tend to be more accurate and complete than those based on export documents because they are used for the management of tariffs and compliance with trade agreements. Export documents are usually not subject to the same rigorous control. Consequently, the published export statistics for all countries that use customs based data, is likely to be understated.

To come to a better understanding as to the causes and degree of differences in Canada's merchandise trade statistics with that of a partner country's, Statistics Canada has undertaken reconciliation studies with a number of Canada's major trading partners. These studies are a bilateral comparison of the trading partner countries' published trade statistics with the objectives of providing an explanation for the differences and a number of 'estimates' that better reflect the actual trade occurring between the two countries. These exercises have been useful in quantifying two major probable causes for discrepancies between the published figures: country misallocation and export undercoverage.

Box C: Misallocation and Undercoverage in Merchandise Trade Statistics

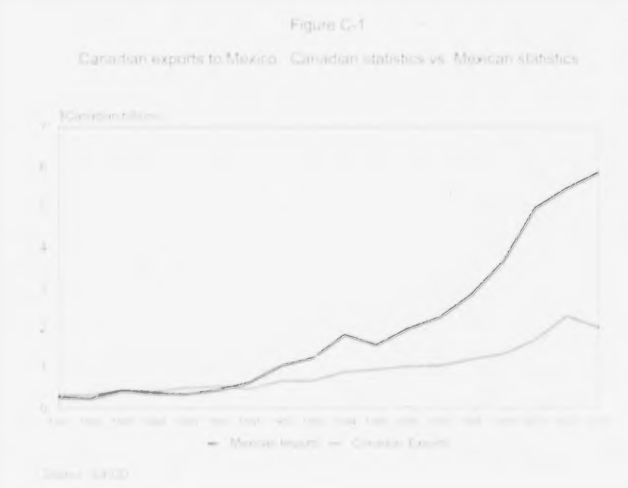
In theory, the merchandise trade statistics produced by one country should be the mirror image of the statistics published by its trading partners. After all, at the most fundamental level of any trade there is only one transaction: goods leave one country and they arrive in another.

However, this is rarely the case. If the goods are crossing international borders, this trade also generates many other documents—transportation, warehousing, and customs documents to name a few. For the most part, customs documents are used to generate trade statistics.

Partner country trade balance discrepancies are a world-wide problem. They reflect the various data collection and recording practices of countries as well as legitimate conceptual differences. Other factors which contribute to partner country trade data differences include time of recording, valuation, coverage and possible recording errors.

Thus, for example, Canada's recorded exports to Mexico should be close to Mexico's recorded imports from Canada. However, they are not. Figure C-1 below compares published statistics for Canada's exports to Mexico with Mexican statistics for imports from Canada. The difference between the two has been growing since the early nineties. In 2002, Canada's published exports to Mexico were only one third of Mexico's published imports from Canada.

Statistics Canada depends on the administrative records of the Canada Border Services Agency (CBSA), formerly the Canada Customs and Revenue Agency, for most of its import statistics and non-U.S. export statistics. Statistics on Canada's exports to the United States are derived from the administrative records of the United States Bureau of Customs and Border Protection as part of the Canada-U.S. Data Exchange Agreement[1].



Data derived from import documents tend to be more accurate and complete than those based on export documents because they are used for the management of tariffs and compliance with trade agreements. Export documents are usually not subject to the same rigorous control. Consequently, the published export statistics for all countries that use customs based data, is likely to be understated.

To come to a better understanding as to the causes and degree of differences in Canada's merchandise trade statistics with that of a partner country's, Statistics Canada has undertaken reconciliation studies with a number of Canada's major trading partners. These studies are a bilateral comparison of the trading partner countries' published trade statistics with the objectives of providing an explanation for the differences and a number of 'estimates' that better reflect the actual trade occurring between the two countries. These exercises have been useful in quantifying two major probable causes for discrepancies between the published figures: country misallocation and export undercoverage.

Country misallocation

Country misallocation is the allocation of trade to a country that is not the final destination of goods, resulting in the situation where the two partner countries credit trade to different countries.

For most countries, export trade statistics are allocated to the country of final destination as known at the time of shipment across an international border. However, trade and transportation patterns can be complex and can involve one or more intervening countries en route to a final destination. The exporter might not know the final destination or else might confuse the intermediate country with the final country. Imports, on the other hand, are attributed to the country of origin, not to the country of shipment.

The ease of reporting, combined with tariff treatments, might also contribute to country misallocation. It is administratively easier to declare export shipments as U.S. consumption rather than as in-transit through the United States to a third country. Whereas once import duties were an incentive to accurately report exports this is no longer the case.

Prior to the Canada-U.S. Free Trade Agreement, goods entering the United States for consumption would have been subject to tariffs; those going in-transit would not have been. Consequently, even though the reporting requirements for in-transit trade were more cumbersome to deal with, the financially punitive nature of the tariff treatment encouraged accurate reporting. However, since tariffs on imports into the U.S. are now, for the most part, non-existent, import duties are no longer deterrents. And ease of reporting is often a determining factor when making customs declarations.

Thus, for example, Canada might ship goods destined for Mexico through the United States. A statistical imbalance will likely occur if the goods are landed and declared for consumption in the United States and subsequently re-exported to Mexico with no transformation. As a result of the Canada-U.S. data exchange agreement, the Canadian exporter does not need to file an export document for trade to the United States if the goods are destined for U.S. consumption; Canadian exports to the United States equal U.S. imports from Canada. Canada's export trade with the United States will be overstated. Correspondingly, Canada's export trade with Mexico understated. However, Canada's total trade will not be affected. U.S. imports from Canada and U.S. exports to Mexico will be overstated. Mexican imports will show the goods as coming from Canada since they report imports on a country of origin basis.

Export undercoverage

Export undercoverage refers to the situation where the export trade is not reported to the compiling country and consequently does not appear in the country's officially published trade statistics.

In some cases, goods exported directly from Canada to another country may not be reported at all. Canada's exports will be understated since the export trade will not be captured. The situation is further complicated by the possibility of in-bond movements through the United States. As mentioned earlier, because of the Canada-U.S. data exchange agreement, Canadian exporters do not have to file export documentation if the goods are destined for consumption in the United States. Exporters may fail to report the outbound movement of goods to a non-U.S. destination in Canada if the goods are travelling in-bond through the United States.

For example, goods passing through the United States to other final destinations such as Mexico may be placed in-bond for the portion of the travel through the United States. Exporters may treat the export

to Mexico via the United States in the same way they treat an export to the United States: that is, the supporting customs documents will not be filed. A U.S. import document will not be needed since the ultimate destination of the goods is Mexico. Hence, U.S. Customs will not capture the import. However, Mexico will capture the import trade of the good from Canada. There will again be a statistical imbalance; Canada's trade with Mexico will be understated. However, unlike the example given in the country misallocation section (above), U.S. imports from Canada and U.S. exports to Mexico are not overstated.

Reconcilition estimates

Reconciliation studies derive a number of estimates to balance the import/export numbers of partner countries. While the data do not permit a firm estimate of the discrepancies per se, they do provide an upper limit as to what these values might be.

The estimate which provides a measure of misallocation is known as the indirect trade value. This estimate is based on the available import records of the partner countries. Instances in which import records show the country of origin as the other partner country and the country of shipment or seller as another country are shown as indirect trade in the reconciliation studies. The assumption is that in most cases this indirect trade results in country misallocation with the intermediate country being attributed as the trading partner in the officially published statistics of the exporting country.

The estimate which provides a measure of undercoverage is known as the residual. This estimate is calculated as the difference between the published import figure and the sum of the reconciliation adjustments. Reconciliation adjustments could include estimates for indirect trade, freight and insurance, re-exports, price mark-ups, etc. The residual therefore largely comprises two main aspects: export undercoverage and errors or deficiencies in the other reconciliation estimates. In all likelihood, the bulk of the residuals comprise export undercoverage but the two aspects cannot be definitively separated.

Table C-1 shows the estimated partner country difference attributed to misallocation and undercoverage, as a percentage of the partner countries' reconciled imports (which equal Canada's reconciled exports). The reconciliation estimates are from recent studies with Mexico, China and South Korea[2]. For the purpose of misallocation/undercoverage comparisons it is assumed that the reconciliation residual comprises 100 per cent of undercoverage.

Table C-1: Estimated misallocation and undercoverage for selected countries: as a percentage of reconciled imports

Year	Mexico		China[1]		South Korea[1]	
	Misallocation	*Undercoverage*	*Misallocation*	*Undercoverage*	*Misallocation*	*Undercoverage*
1996	27	26	9	2	10	13
1997	15	28	10	2	8	14
1998	10	13	10	1	6	7
1999	11	12	10	1	7	10
2000	20	17	10	2	12	10
2001	11	20	10	2	10	11
2002	11	19	12	1	9	13

[1] The 2002 reconciliation for China and South Korea is not available.

[2] Mexico and China data from Statistics Canada, Trade Data Online (TDO).

to Mexico via the United States in the same way they treat an export to the United States: that is, the supporting customs documents will not be filed. A U.S. import document will not be needed since the ultimate destination of the goods is Mexico. Hence, U.S. Customs will not capture the import. However, Mexico will capture the import trade of the good from Canada. There will again be a statistical imbalance; Canada's trade with Mexico will be understated. However, unlike the example given in the country misallocation section (above), U.S. imports from Canada and U.S. exports to Mexico are not overstated.

Reconciliation estimates

Reconciliation studies derive a number of estimates to balance the import/export numbers of partner countries. While the data do not permit a firm estimate of the discrepancies per se, they do provide an upper limit as to what these values might be.

The estimate which provides a measure of misallocation is known as the indirect trade value. This estimate is based on the available import records of the partner countries. Instances in which import records show the country of origin as the other partner country and the country of shipment or seller as another country are shown as indirect trade in the reconciliation studies. The assumption is that in most cases this indirect trade results in country misallocation with the intermediate country being attributed as the trading partner in the officially published statistics of the exporting country.

The estimate which provides a measure of undercoverage is known as the residual. This estimate is calculated as the difference between the published import figure and the sum of the reconciliation adjustments. Reconciliation adjustments could include estimates for indirect trade, freight and insurance, re-exports, price mark-ups, etc. The residual therefore largely comprises two main aspects: export undercoverage and errors or deficiencies in the other reconciliation estimates. In all likelihood, the bulk of the residuals comprise export undercoverage but the two aspects cannot be definitively separated.

Table C-1 shows the estimated partner country difference attributed to misallocation and undercoverage, as a percentage of the partner countries' reconciled imports (which equal Canada's reconciled exports). The reconciliation estimates are from recent studies with Mexico, China and South Korea[2]. For the purpose of misallocation/undercoverage comparisons it is assumed that the reconciliation residual comprises 100 per cent of undercoverage.

Table C-1: Estimated misallocation and undercoverage for selected countries: as a percentage of reconciled imports

Year	Mexico		China*		South Korea*	
	Misallocation	*Undercoverage*	*Misallocation*	*Undercoverage*[1]	*Misallocation*	*Undercoverage*
1996	27	26	*n.a.*	*n.a.*	*n.a.*	*n.a.*
1997	35	25	*n.a.*	*n.a.*	*n.a.*	*n.a.*
1998	30	33	19	-1	*n.a.*	*n.a.*
1999	33	34	25	-5	*n.a.*	*n.a.*
2000	29	42	20	15	12	9
2001	41	28	20	10	16	11
2002	*n.a.*	*n.a.*	22	9	17	13

*The 2002 reconciliation data for China and all the South Korean figures are preliminary.

[1] The negative numbers indicate that some reconciliation adjustments were too large.

It is apparent that Canadian export statistics do understate export trade with Mexico, China and South Korea. The problem, however, is more serious in the case of exports to Mexico where on average, from 1996 to 2001, almost two thirds of exports to Mexico were either allocated to another country or not reported at all.

Statistics Canada, together with the Canada Border Services Agency, has conducted a number of studies over the last several years in order to get a better understanding of the rate of undercoverage to non-U.S. export destinations at road, marine and air ports. In order to detect undercoverage, these studies compare the Canadian Customs documents with either transportation documents for goods directly from Canada to non-U.S. destinations, or U.S. Customs documents for goods shipped through the United States to a third country.

In 2002, the amount of undercoverage via marine ports was 18 per cent; by air it was 16 per cent. A brief, *ad hoc* study, conducted in 2003, indicated that almost 93 per cent of the non-U.S. exports via road were not reported; this compares to previously reported undercoverage via road of 71 per cent (1994), 75 per cent (1995) and 81 per cent (2000).

It is evident that the published export statistics do indeed understate the true value of Canada's exports. It follows that this will impact other statistics such as a partner countries' share of Canadian exports, as well as the merchandise trade balances of Canada with its trading partners.

Table C-2 compares the shares in Canada's total domestic exports of three partner countries from published data to those from reconciliation studies-based data. The reconciliation estimates are from recent studies with Mexico, China and South Korea.[3] In order to account for export undercoverage in the estimation of the reconciliation studies based shares, the balance-of-payments statistics are used for total exports since they include an adjustment for undercoverage; the partner countries' reconciled imports (or Canadian reconciled exports) are used as Canadian exports to the partner countries.

Table C-2: Selected countries share of Canadian exports: published data vs. reconciled data

Year	Mexico		China*		South Korea*	
	Reconciled	*Published*	*Reconciled*	*Published*	*Reconciled*	*Published*
1996	0.94	0.47	*n.a.*	1.11	*n.a.*	1.07
1997	10.2	0.44	*n.a.*	0.84	*n.a.*	1.07
1998	1.14	0.47	0.93	0.83	*n.a.*	0.60
1999	1.25	0.45	0.84	0.76	*n.a.*	0.59
2000	1.48	0.50	1.17	0.85	0.64	0.60
2001	1.69	0.71	1.34	1.05	0.63	0.53
2002	*n.a.*	0.63	1.26	1.00	0.67	0.54

*The 2002 reconciliation data for China and all the South Korean figures are preliminary.

For each country, the reconciled data show considerable gains in terms of that country's share in Canada's total exports. This is particularly true for Mexico. Since 1996, the share of exports to Mexico as determined by the reconciled data has been more than double that of the share of exports as determined by the published data.

Table C-3 compares Canada's merchandise trade balance as reported in the published statistics with that of reconciliation studies-based data. For each of the selected countries and years, regardless of which data set was used, Canada experienced a merchandise trade deficit. However, in all cases, the merchandise trade deficit determined using the reconciliation based data was less than that determined using the published data.

Table C-3: Canadian merchandise trade balance with selected countries: published data vs. reconciled data *(millions of Canadian dollars, customs basis)*

Year	Mexico		China*		South Korea*	
	Reconciled	*Published*	*Reconciled*	*Published*	*Reconciled*	*Published*
1996	-3,414	-4,777	*n.a.*	*n.a.*	*n.a.*	*n.a.*
1997	-3,931	-5,691	*n.a.*	*n.a.*	*n.a.*	*n.a.*
1998	-3,941	-6,212	-4,613	-5,158	*n.a.*	*n.a.*
1999	-5,034	-7,996	-5,799	-6,261	*n.a.*	*n.a.*
2000	-5,711	-10,127	-6,234	-7,615	-2,389	-2,958
2001	-4,991	-9,758	-7,044	-8,507	-1,935	-2,619
2002	*n.a.*	*n.a.*	-10,740	-11,885	-2,076	-2,863

*The 2002 reconciliation data for China and all the South Korean figures are preliminary.

The difference between the figures was most evident concerning trade with Mexico. Since 1996, the discrepancy between the published and reconciled balance of trade with Mexico has increased steadily; in 2001, the deficit estimated from the reconciled numbers was half of that reported in the officially published statistics.

In some cases, the reconciliation results are of such magnitude as to affect the trade surplus/deficit standing of Canada and some of its trading partners.

While all attempts are made to ensure that Canada produces the most accurate trade statistics this is often difficult to accomplish. The bilateral comparison of our published data with that of our trading partner countries makes this obvious.

In general, import data are more accurate than export data. The results from reconciliation studies confirm that exports are often understated. This can be traced, in large part, to country misallocation and undercoverage. While reconciliation studies offer a rough measure of country misallocation and undercoverage, the estimates are not sufficiently "strong" to permit adjustments to the officially published numbers of either country. They do, however, help improve the understanding of the trade statistics of the two countries.

---

[1] In July 1987, Canada and the United States signed a Memorandum of Understanding to exchange import statistics starting with January 1990 data. Each country now uses the other country's import data to derive their export statistics.

[2] The data are customs based and have been adjusted to take into account conceptual differences such as re-exports, geography, and insurance and freight.

[3] The data are customs based and have been adjusted to take into account conceptual differences such as re-exports, geography, and insurance and freight.

It is apparent that Canadian export statistics do understate export trade with Mexico, China and South Korea. The problem, however, is more serious in the case of exports to Mexico where on average, from 1996 to 2001, almost two thirds of exports to Mexico were either allocated to another country or not reported at all.

Statistics Canada, together with the Canada Border Services Agency, has conducted a number of studies over the last several years in order to get a better understanding of the rate of undercoverage to non-U.S. export destinations at road, marine and air ports. In order to detect undercoverage, these studies compare the Canadian Customs documents with either transportation documents for goods directly from Canada to non-U.S. destinations, or U.S. Customs documents for goods shipped through the United States to a third country.

In 2002, the amount of undercoverage via marine ports was 18 per cent; by air it was 16 per cent. A brief, *ad hoc* study, conducted in 2003, indicated that almost 93 per cent of the non-U.S. exports via road were not reported; this compares to previously reported undercoverage via road of 71 per cent (1994), 75 per cent (1995) and 81 per cent (2000).

It is evident that the published export statistics do indeed understate the true value of Canada's exports. It follows that this will impact other statistics such as a partner countries' share of Canadian exports, as well as the merchandise trade balances of Canada with its trading partners.

Table C-2 compares the shares in Canada's total domestic exports of three partner countries from published data to those from reconciliation studies-based data. The reconciliation estimates are from recent studies with Mexico, China and South Korea.[3] In order to account for export undercoverage in the estimation of the reconciliation studies based shares, the balance-of-payments statistics are used for total exports since they include an adjustment for undercoverage: the partner countries' reconciled imports (or Canadian reconciled exports) are used as Canadian exports to the partner countries.

Table C-2: Selected countries share of Canadian exports: published data vs. reconciled data

Year	Mexico		China		South Korea	
	Published data	Reconciled data	Published data	Reconciled data	Published data	Reconciled data
1996	0.014	0.037	0.021	0.021	0.016	0.016
1997	0.015	0.041	0.021	0.020	0.015	0.015
1998	0.014	0.042	0.019	0.019	0.014	0.014
1999	0.015	0.045	0.019	0.020	0.013	0.013
2000	0.016	0.050	0.020	0.020	0.014	0.014
2001	0.016	0.052	0.022	0.022	0.013	0.013
2002	0.015	0.050	0.026	0.026	0.013	0.013

For each country, the reconciled data show considerable gains in terms of that country's share in Canada's total exports. This is particularly true for Mexico. Since 1996, the share of exports to Mexico as determined by the reconciled data has been more than double that of the share of exports as determined by the published data.

Table C-3 compares Canada's merchandise trade balance as reported in the published statistics with that of reconciliation studies-based data. For each of the selected countries and years, regardless of which data set was used, Canada experienced a merchandise trade deficit. However, in all cases, the merchandise trade deficit determined using the reconciliation based data was less than that determined using the published data.

Table C-3: Canadian merchandise trade balance with selected countries: published data vs. reconciled data *(millions of Canadain dollars, customs basis)*

Year	Mexico		China[2]		South Korea[3]	
	Reconciled	Published	Reconciled	Published	Reconciled	Published
1996	-3,411	-4,777	801	1,086	1,016	1,086
1997	-3,093	-5,603	919	1,017	1,063	1,018
1998	-3,418	-6,212	-4,614	-5,138	1,015	1,016
1999	-5,053	-7,946	-5,291	-6,256	1,016	1,017
2000	-8,711	-10,125	-6,334	-7,015	-2,360	-2,958
2001	-4,910	-9,758	-7,021	-8,110	-1,035	-2,639
2002	-8,[illegible]	-[illegible]	-10,500	-11,888	-2,000	-2,860

[illegible] [illegible] [illegible] [

Agricultural and Fishing Products

Exports of agricultural and fishing products accounted for 7.3 per cent of total merchandise exports in 2003, down from 7.5 per cent a year earlier. Exports of these products fell $1.6 billion in 2003, the second consecutive year of decline. The largest decline in exports came in the ***live animals*** and ***meat and meat preparations*** categories, the direct result of foreign markets closing their markets to Canadian beef following the discovery of a BSE-infected cow in May 2003. ***Live animal*** exports fell by $1.2 billion while ***meat and meat preparations*** exports fell by $623 million. About a half-dozen categories recorded increased exports last year, most notably ***rapeseed*** (up $311 million) and ***other food, feed, beverages and tobacco*** (up $144 million).

Imports of agricultural and fishing products were down slightly last year, falling $263 million. Imports of *fruits and vegetables* were off by $152 million, as all four product categories that make up this sub-component experienced declines. Imports of *Other agricultural and fishing products* were down by $112 million as gains largely offset losses posted by individual product categories. For example, ***beverage*** imports, the product to register the largest increase, advanced $266 million, but were slightly more than offset by declines in ***shelled corn*** (down $136 million) and ***fish and marine animals*** (down $124 million), the products to register the largest decreases. Overall, imports of agricultural and fishing products accounted for 6.3 per cent of total commodity imports, up 0.2 percentage points from a year earlier.

Consumer goods

Consumer goods are the smallest of Canada's major export commodity groupings. Exports of consumer goods fell by $545 million last year, to account for 4.3 per cent of total merchandise exports in 2003, unchanged from 2002.

Consumer goods are much more important on the import side — accounting for 13.5 per cent of total merchandise imports and up half a percentage point from the share one year earlier. Overall, imports of consumer goods edged down $221 million in 2003. Most of the decline came from reduced imports of *apparel and footwear* (down $198 million). The remaining decline of $23 million came from *miscellaneous consumer goods*. The declines were split fairly evenly between ***apparel*** (down $96 million) and ***footwear*** (down $103 million) in the *apparel and footwear* category. Within *miscellaneous consumer goods*, declines in imports of ***watches, sporting goods and toys*** (down $125 million), ***television and radio sets and phonographs*** (down $123 million), and ***photographic goods*** (down $76 million) more than offset the $309 million advance in ***inedible miscellaneous end products***.

Merchandise trade by principal trading regions

The United States

At 86.1 per cent of total merchandise exports on a Customs basis[1], the United States is the principal destination for Canadian exports, bar none. This is true at the aggregate level as well as for each of the seven major sub-categories of trade, where the U.S. export shares in total merchandise exports run from a low of 65.0 per cent for exports of agricultural and fishing products to a high of 98.0 per cent for exports of automotive products.

Canada's total merchandise exports to the U.S. fell $17.7 billion, or 5.1 per cent, to $327.7 billion on a Customs basis in 2003. It was the third consecutive year of decline and Canada's merchandise exports to the U.S. are now 8.8 per cent lower than their peak of $359.3 billion recorded in the year 2000.

Exports to the United States fell in six of the seven major categories, led down by declines in automotive products, as exports of motor vehicles (HS chapter 87) fell $8.7 billion, or 10.5 per cent. Exports of machinery and equipment to the U.S. were also down substantially in 2003, falling some $5.8 billion, or 10.1 per cent. Exports of mechanical (or non-electrical) machinery and equipment declined $3.2 billion (down 11.6 per cent) and exports of electrical machinery and equipment fell $2.6 billion (down 16.4 per cent), to account for the bulk of the declines. Falling exports of medical, scientific, and technical instrument (HS chapter 90) — down $0.5 billion, or 14.9 per cent — also contributed to the losses. Advances were led by bilateral exports of aircraft (HS chapter 88) and rail transportation equipment (HS chapter 86), which posted gains of $0.6 billion (or 7.3 per cent) and $128 million (or 24.8 per cent), respectively.

Exports of forestry products to the U.S. were down across the board. The long-standing dispute over softwood lumber remained unresolved through 2003 and, as a result, most Canadian production of these products remained subject to anti-dumping and countervailing duties at the border. Thus, exports of wood and articles of wood to the U.S. fell $1.2 billion, or 7.4 per cent, last year. However, notwithstanding this barrier, the main contributor to the reduction in Canadian forestry exports to the United States was not lumber products; rather it was reduced exports of paper and paperboard products (HS chapter 48), which fell $2.0 billion (or 13.4 per cent), that accounted for the bulk of the loss in forestry product exports to the U.S. Pulp exports also fell some $200 million (down 6.6 per cent) for the year.

Industrial goods and materials comprise a wide range of products that are primarily used in the production of other goods, though not always. They range from things like chemicals and fertilizers, to textiles and rubber, to metals, stone and glassware. About 80 per cent of these products are exported to the United States in proportion to their total exports. In 2003, Canadian exports to the U.S. of these products fell, as exports of iron and steel, copper, aluminum, nickel, zinc and other base metals, as well as the miscellaneous articles made of these base metals, declined, as did exports of chemicals, fertilizers, and rubber products, to account for the bulk of the declines.

Imports from the United States fell 7.0 per cent, or $15.2 billion, to $203.1 billion in 2003. The majority of the declines occurred in machinery and equipment (down $8.0 billion), industrial goods and materials (down $3.8 billion), and automotive products (down $2.9 billion). As was the case for exports to the U.S., the only sector to experience an increase was energy, which advanced $1.5 billion in 2003.

Notable declines in imports were observed in mechanical machinery and equipment (HS chapter 84), which fell $4.2 billion, electrical machinery and equipment (HS chapter 85), which fell $2.9 billion, and motor vehicles (HS chapter 87), which fell $2.9 billion. Energy products (HS chapter 27) posted the only sizeable gain in imports from the U.S. in 2003: they advanced $1.5 billion, or 36.2 per cent, over 2002 levels.

The European Union

The European Union accounted for 4.9 per cent and 11.6 per cent of Canada's merchandise exports and imports, respectively, on a Customs data basis. These shares were up 0.5 percentage points and 0.3 percentage points, respectively, from their 2002 share levels. Roughly one-third of Canadian exports to the EU are in machinery and equipment (32.6 per cent) and another third is in industrial goods and materials (31.8 per cent). Forestry products (14.6 per cent) and agricultural and fishing products (11.1 per cent) make up most of the remaining third of exports to the EU.

Machinery and equipment also accounted for approximately one-third of Canadian merchandise imports from the EU (35.3 per cent) last year. However, the remainder of the import commodity groups are more widely spread out than was the case for exports: industrial goods and materials were next in importance at 21.6 per cent of EU merchandise imports, followed by consumer goods at 14.3 per cent, energy products at 10.1 per cent, automotive products at 9.2 per cent, and agricultural and fishing products at 7.0 per cent, with the final 2.5 per cent belonging to forestry products.

Merchandise exports to the EU advanced $1.3 billion, or 7.6 per cent, to $18.8 billion in 2003, partially reversing the $1.7 billion decline that had taken place over the two previous years. Merchandise imports from the EU, on the other hand, fell $0.2 billion, down 0.6 per cent, last year. With exports rising and imports falling, the bilateral Canada-European Union merchandise trade deficit thus narrowed $1.6 billion for the year, to $19.9 billion.

About half the gains in exports came from industrial goods and material. A $1.0 billion jump in exports of pearls and precious stones, along with a $0.2 billion increase in inorganic chemical exports, drove the gains, while a $0.4 billion decline in ore, slag and ash exports and a $0.2 billion decline in aluminum exports helped cap the advances.

Agriculture and fishing products also saw their exports to the EU rise in 2003 — by nearly $0.5 billion. A $0.4 billion (or 152.3 per cent) jump in cereal exports accounted for the bulk of the gains. Widespread gains in exports of consumer products (up $0.2 billion) and gains in automotive products (also up $0.2 billion) also helped to push up Canadian exports to this region.

A large ($0.6 billion) decline in aircraft exports (HS chapter 88) more than offset smaller gains in all other components of machinery and equipment as total machinery and equipment exports to the EU fell $0.1 billion. Likewise, declines in exports of pulp (down $0.1 billion) and paper and paperboard products (down $0.1 billion) helped bring total exports of forestry products down by $0.1 billion, to limit total Canadian exports to the EU.

On the import side, increased imports of consumer products (up $0.7 billion), agricultural and fishing products (up $0.2 billion), and energy products (up $0.1 billion) were more than offset by declines in machinery and equipment (down $1.1 billion) and industrial goods and materials (down $0.2 billion). Of particular note, imports of aircraft from the EU plunged 43.7 per cent, or down $1.4 billion, to $1.9 billion last year. Sectors experiencing large increases in imports from the European Union included beverages, spirits and vinegar (up $0.2 billion), mechanical machinery and equipment (up $0.3 billion), and pharmaceuticals (up $0.7 billion).

Japan

Exports to Japan fell $0.3 billion, or 3.3 per cent, to $8.1 billion while imports from this country fell $1.6 billion, or 10.3 per cent, to $13.8 billion. With imports falling more than exports, but still remaining larger than exports, Canada's merchandise trade deficit with Japan contracted $1.3 billion to $5.7 billion in 2003.

Exports to Japan were pulled down last year by reduced exports of forestry products, energy products, and agricultural and fishing products, which fell $0.3 billion, $0.1 billion, and $0.1 billion, respectively. Helping to cap the decline was a $0.2 billion increase in exports of machinery and equipment. Exports of industrial goods and materials and consumer goods posted small increases while exports of automotive products posted a small decline. Losses in forestry products exports were widespread as wood and wood products posted a $211 million decline, pulp exports fell $42 million, and paper and paperboard exports were down $65 million.

On the import side, imports of Japanese automotive products fell $0.8 billion last year. Imports of pearls and precious stones (HS chapter 71), iron and steel and their products (HS chapters 72 and 73) and tools and implements made of base metals also fell, leading imports of industrial goods and materials down $0.3 billion.

Similarly, fewer imports of electrical and mechanical machinery and equipment and of aircraft helped lower imports of machinery and equipment by $0.3 billion. Toy, game and sporting goods imports from Japan also fell last year as gains and losses elsewhere in the consumer goods category largely offset each other, resulting in a $0.2 billion decline in total consumer goods imports from Japan.

The rest of the world

This region contains all of Africa, Latin America and the Caribbean, and most of Asia (except for Japan), to name much, but not all, of the region. It contains both small and large economies, rich and poor ones, countries that are populous and others that are sparsely populated, fast-growing economies and shrinking economies, as well as developed nations and developing nations. Box D provides a statistical overview of three of the largest economies from this region, while Box E includes Mexico, also a member of this region, in the context of a brief review of the NAFTA trade agreement at ten years.

Merchandise exports to the rest of the world grew more slowly than merchandise imports in 2003 (3.6 per cent against 4.3 per cent), Canada's merchandise trade deficit with the rest of the world expanded $2.4 billion to $53.2 billion. Exports in 2003 were smaller than imports, by about two-thirds — $26.1 billion *vs.* $79.3 billion.

Imports from the rest of the world were up across the board in all major categories, but especially for energy products (up $2.3 billion, or 24.5 per cent), consumer products (up $0.5 billion, or 3.9 per cent), and industrial goods and materials (up $0.4 billion, or 2.9 per cent). Toys, games and sporting goods (HS chapter 95), miscellaneous manufactured articles (HS chapter 96), and woven apparel (HS chapter 62) helped to boost consumer product imports.

Exports to the rest of the world were also up in all major categories, except those for agricultural and fishing products and machinery and equipment. Exports of automotive products (HS chapter 87) surged 35.7 per cent to $2.1 billion, a gain of $0.6 billion, to lead the advances. Forestry product exports also contributed to the advance, rising $0.3 billion (8.8 per cent), as did industrial goods and materials (up $0.2 billion, or 2.8 per cent) and consumer goods (up $0.1 billion, or 19.3 per cent). Declines in agricultural and fishing products (down $0.2 billion, or 3.2 per cent) and machinery and equipment (down $0.1 billion or 1.1 per cent) limited the gains.

[1] This 86.1 per cent share in total merchandise exports is calculated on a *Customs* data basis — in contrast to the 82.5 per cent reported earlier in this Report, which is calculated on a *Balance of Payments* data basis.

Box D: New and Emerging Markets

BRAZIL

Area
8,547,403 km²

Main Metropolitan Areas
(Population in millions in 2000)

São Paulo	10,406
Rio De Janeiro	5,852
Salvador	2,441
Belo Horizonte	2,233

Population
174.6 million (2002)

Population growth rate
1.3% (2002)

GDP
$735.8 billion (2002)

Real GDP growth rate
-0.2% (2002)

GDP per capita
$4,210(2003)

Inflation rate
14.8% (2003)

Unemployment rate
12.3% (2003)

Structure of the Economy (2003 average over 3 quarters)

Agriculture, fishing & forestry	10.2%
Mining & quarrying	3.9%
Manufacturing	22.2%
Construction	6.7%
Public Utilities	3.5%
Services	53.6%

Canadian imports from Brazil
$1.99 billion (2003), including raw cane sugar, motor vehicles and parts, semi-finished products of iron/non-alloy steel, frozen orange juice, and non-monetary gold.

Canadian exports to Brazil
$0.9 billion (2003), including potassium chloride, coal, newsprint, sulfurs, meslin and wheat, and canary seed.

CHINA

Area
9,551,000 km

Main Metropolitan Areas
(Population in million, in 2000)

Shanghai	9.86
Beijing	7.61
Chongqing	6.61
Tianjin	5.33

Population
1.27 billion (2003 est.)

Population growth rate
0.7% (2001)

GDP
$1.98 trillion (2003)

Real GDP growth rate
9.1% (2003)

GDP per capita
$1,560 (2003)

Inflation rate
-0.8% (2002)

Unemployment rate
7.7% (urban, 2002)

Structure of the Economy (2002)

Primary	15.4%
Industry	44.4%
Construction	6.7%
Services	33.5%

Canadian imports from China
$18.66 billion (2003), including computers and parts ,TV video games, voice reception/transmission equipment, toys, and footwear.

Canadian exports to China
$4.7 billion (2003), including auto parts, wood pulp,, chemicals, shrimps and prawns, and telephone line equipment.

INDIA

Area
3,287,263 km²

Main Metropolitan Areas
(Population in millions in 2001)

Mumbai (Bombay)	16.4
Kolkata (Calcutta)	13.2
Delhi	12.8
Chennai (Madras)	6.4

Population
1.055 billion (2002/03)

Population growth rate
1.7% ((2002/03)/(2001/02))

GDP
$790.1 billion (2002/03)

Real GDP growth rate
4.6% ((2002/03)/(2001/02))

GDP per capita
$750 (2002)

Inflation rate
6.9% (2002)

Unemployment rate
8.8% (2002)

Structure of the Economy (fiscal 2002/03)

Agriculture, fishing & forestry	22.7%
Mining & quarrying	2.7%
Manufacturing	15.6%
Construction	2.1%
Public Utilities	6.2%
Services	50.7%

Canadian imports from India
$1.42 billion (2003), including chemicals, diamonds, clothing, shrimps and prawns, and jewellery.

Canadian exports to India
$0.7 billion (2003), including newsprint, potassium chloride, dried vegetables, aircraft, and wood pulp.

Box E: NAFTA@10

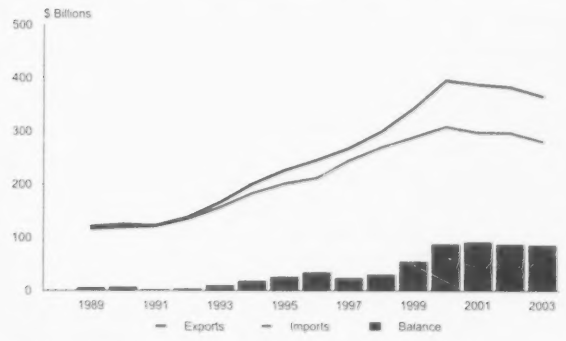
January 1, 2004 marked the 10th anniversary of the North American Free Trade Agreement and the 15th anniversary of its predecessor, the Canada-U.S. Free Trade Agreement. These anniversaries allow for the opportunity to look back and evaluate the effects of these two agreements for Canada's trade and investment patterns.[1]

Between 1989 and 2003, Canadian goods and services exports to the U.S. expanded at an average annual rate of 8.3 per cent (6.9 per cent since 1994), more than tripling to $364.8 billion in 2003. Canadian imports from the U.S. increased almost as rapidly, growing at an average annual rate of 6.5 per cent (4.9 per cent since 1994), to reach $280.0 billion in 2003. The faster growth in exports has resulted in Canada's trade surplus with the U.S. growing from $4.4 billion in 1989 ($17.3 billion in 1994) to $84.9 billion in 2003. The faster pace in export relative to import growth was largely a result of the superior economic performance of the U.S. economy over much of this period, particularly in the early 1990s, as well as Canada's declining exchange rate relative to the U.S. This is also reflected in the rising share of the U.S. in Canadian exports which rose from 71.4 per cent in 1989 (76.6 per cent in 1994) to 79.7 per cent in 2003, as would be expected with U.S. demand growing faster than that of other regions. The U.S. share of Canadian imports rose at a similar pace to exports but began to fall off in 1998 only to return to 68.4 per cent in 2003, roughly the same level as in 1989.

Canada-U.S. merchandise trade[2] followed generally the same patterns as total trade, but was more pronounced. Canadian merchandise exports increased at an average annual rate of 8.7 per cent since 1989 (6.7 per cent since 1994) to reach $327.7 billion in 2003. Similarly, Canadian imports from the U.S. increased by 6.1 per cent (4.4 per cent) over the same periods to reach $203.1 billion in 2003. About 86.1 per cent of Canadian merchandise exports were bound for the U.S. in 2003, compared to 50.6 per cent with respect to imports. In fact, 47.6 per cent of all Canadian manufacturing production was exported to the U.S., up from 35.1 per cent in 1992. For a brief period in 1999,

Figure E-1

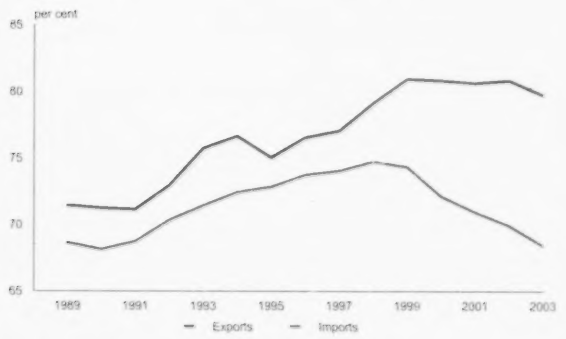
Canada-U.S. Trade in Goods and Services



Data: Statistics Canada, Balance of Payments

Figure E-2

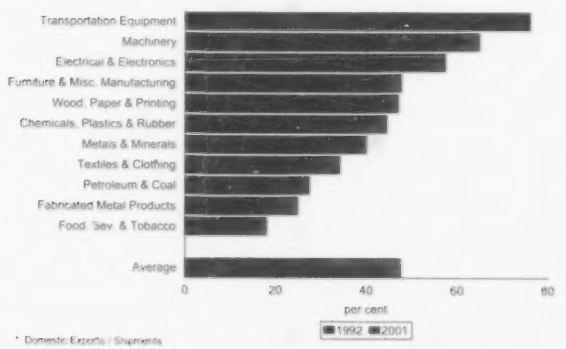
U.S. Share of Canada's Trade in Goods and Services



Data: Statistics Canada, Balance of Payments

Figure E-3

Exports to U.S. Share of Total Canadian Shipments*



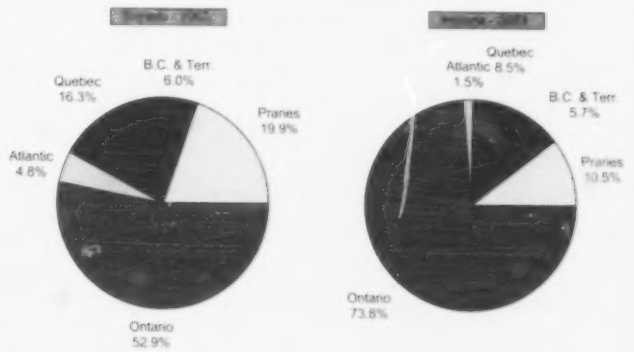
* Domestic Exports / Shipments

Data: Statistics Canada

the U.S. market was an even more important market for Canadian manufacturing than was the domestic Canadian market. Every industry saw an increase in the importance of the U.S. as a market between 1992 and 2001[3]. It is notable that the two industries that witnessed the largest increase in the share of their production going to the U.S. – textiles & clothing and furniture & miscellaneous manufacturing are also those that witnessed the largest decreases in tariffs, in both directions, as a result of the Canada-U.S. FTA. The U.S. was a more important market than the Canadian market for five of eleven industries; more than three-quarters of the output from the transportation equipment sector was exported to the U.S. in 2001.

Figure E-4

Canadian Regional Distribution of Merchandise Trade with the U.S.



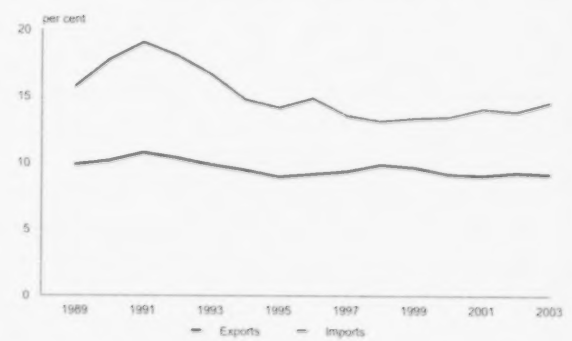
Data: Statistics Canada, Customs Basis

Ontario, amongst the ten provinces, has the strongest linkages with the U.S. accounting for 52.9 per cent of total Canadian exports and 73.8 per cent of total Canadian imports in 2003. The Prairies also stand out for their large share of Canadian exports to the U.S., with the automotive sector accounting for a larger portion of the former and energy exports accounting for an important share of the latter. Quebec stands out for the opposite reason, having relatively weak linkages to the U.S. for both exports and imports.

Canada-U.S. trade in services did not grow as quickly as trade in goods for most of the 1990s but has picked up recently. Between 1989 and 2003, Canadian services exports to the U.S. grew at an average annual rate of 7.7 per cent (6.6 per cent since 1994). As a result, services share of total Canadian exports to the U.S. fell slightly from 9.8 per cent in 1989 to 9.1 per cent in 2003. The trend was even more pronounced for imports, which grew at an average annual rate of 6.0 per cent since 1989 (4.7 per cent since 1994), peaking at 19.0 per cent of total Canada-U.S. trade in 1991 before falling to a low of 13.1 per cent in 1998. The share has rebounded somewhat since then, reaching 14.5 per cent in 2003. The declining share of services in Canada-U.S. trade is more a result of faster growth in goods trade rather than slower performance in trade in services.

Figure E-5

Services as a Share of Total Canada-U.S. Trade



Data: Statistics Canada, Balance of Payments

Foreign direct investment between the two countries grew even more quickly over the FTA/NAFTA period than did trade. The stock of Canadian direct investment in the U.S. grew at an average annual rate of 10.3 per cent since 1989 (12.6 per cent since 1994) to reach $201.8 billion in 2002. Similarly, the stock of U.S. direct investment in Canada reached $224.3 billion, growing 8.2 per cent annually since 1989 (10.3 per cent since 1994). It is not clear what effect the Canada-U.S. FTA and NAFTA have had on bilateral investment, if any, with a large portion of the bilateral FDI in both directions occurring between 1998 and 2001 and

Box E: NAFTA@10

January 1, 2004 marked the 10th anniversary of the North American Free Trade Agreement and the 15th anniversary of its predecessor, the Canada-U.S. Free Trade Agreement. These anniversaries allow for the opportunity to look back and evaluate the effects of these two agreements for Canada's trade and investment patterns.[1]

Between 1989 and 2003, Canadian goods and services exports to the U.S. expanded at an average annual rate of 8.3 per cent (6.9 per cent since 1994), more than tripling to $364.8 billion in 2003. Canadian imports from the U.S. increased almost as rapidly, growing at an average annual rate of 6.5 per cent (4.9 per cent since 1994), to reach $280.0 billion in 2003. The faster growth in exports has resulted in Canada's trade surplus with the U.S. growing from $4.4 billion in 1989 ($17.3 billion in 1994) to $84.9 billion in 2003. The faster pace in export relative to import growth was largely a result of the superior economic performance of the U.S. economy over much of this period, particularly in the early 1990s, as well as Canada's declining exchange rate relative to the U.S. This is also reflected in the rising share of the U.S. in Canadian exports which rose from 71.4 per cent in 1989 (76.6 per cent in 1994) to 79.7 per cent in 2003, as would be expected with U.S. demand growing faster than that of other regions. The U.S. share of Canadian imports rose at a similar pace to exports but began to fall off in 1998 only to return to 68.4 per cent in 2003, roughly the same level as in 1989.

Canada-U.S. merchandise trade[2] followed generally the same patterns as total trade, but was more pronounced. Canadian merchandise exports increased at an average annual rate of 8.7 per cent since 1989 (6.7 per cent since 1994) to reach $327.7 billion in 2003. Similarly, Canadian imports from the U.S. increased by 6.1 per cent (4.4 per cent) over the same periods to reach $203.1 billion in 2003. About 86.1 per cent of Canadian merchandise exports were bound for the U.S. in 2003, compared to 60.6 per cent with respect to imports. In fact, 47.6 per cent of all Canadian manufacturing production was exported to the U.S., up from 35.1 per cent in 1992. For a brief period in 1999,

the U.S. market was an even more important market for Canadian manufacturing than was the domestic Canadian market. Every industry saw an increase in the importance of the U.S. as a market between 1992 and 2001[3]. It is notable that the two industries that witnessed the largest increase in the share of their production going to the U.S. – textiles & clothing and furniture & miscellaneous manufacturing are also those that witnessed the largest decreases in tariffs, in both directions, as a result of the Canada-U.S. FTA. The U.S. was a more important market than the Canadian market for five of eleven industries; more than three-quarters of the output from the transportation equipment sector was exported to the U.S. in 2001.

Ontario, amongst the ten provinces, has the strongest linkages with the U.S. accounting for 52.9 per cent of total Canadian exports and 73.8 per cent of total Canadian imports in 2003. The Prairies also stand out for their large share of Canadian exports to the U.S., with the automotive sector accounting for a larger portion of the former and energy exports accounting for an important share of the latter. Quebec stands out for the opposite reason, having relatively weak linkages to the U.S. for both exports and imports.

Canada-U.S. trade in services did not grow as quickly as trade in goods for most of the 1990s but has picked up recently. Between 1989 and 2003, Canadian services exports to the U.S. grew at an average annual rate of 7.7 per cent (6.6 per cent since 1994). As a result, services share of total Canadian exports to the U.S. fell slightly from 9.8 per cent in 1989 to 9.1 per cent in 2003. The trend was even more pronounced for imports, which grew at an average annual rate of 6.0 per cent since 1989 (4.7 per cent since 1994), peaking at 19.0 per cent of total Canada-U.S. trade in 1991 before falling to a low of 13.1 per cent in 1998. The share has rebounded somewhat since then, reaching 14.5 per cent in 2003. The declining share of services in Canada-U.S. trade is more a result of faster growth in goods trade rather than slower performance in trade in services.

Foreign direct investment between the two countries grew even more quickly over the FTA/NAFTA period than did trade. The stock of Canadian direct investment in the U.S. grew at an average annual rate of 10.3 per cent since 1989 (12.6 per cent since 1994) to reach $201.8 billion in 2002. Similarly, the stock of U.S. direct investment in Canada reached $224.3 billion, growing 8.2 per cent annually since 1989 (10.3 per cent since 1994). It is not clear what effect the Canada-U.S. FTA and NAFTA have had on bilateral investment, if any, with a large portion of the bilateral FDI in both directions occurring between 1998 and 2001 and

largely in the form of mergers and acquisitions (M&As). There is some indication, however, based on the dramatic fall in FDI flows in 2003, that the growth rate could fall considerably once the complete 2003 investment position data are released.

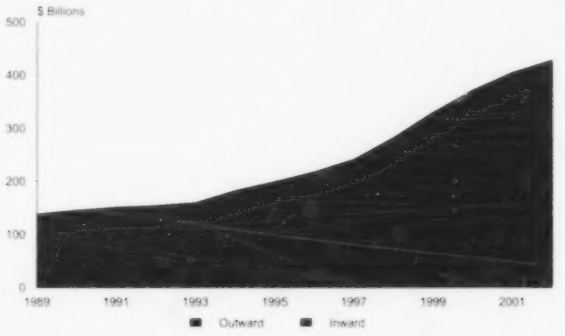
Canadian trade with Mexico remains relatively small, accounting for only 0.7 per cent of total Canadian exports in 2001 and 3.1 per cent of imports.[4] However, Canadian exports to Mexico grew at an average annual rate of 13.1 per cent since 1989 (14.2 per cent since 1994) while imports grew at an even faster 16.7 per cent average annual rate (14.8 per cent) for the same period, significantly outpacing growth with the U.S. It should also be noted that trade with Mexico, particularly Canadian exports to Mexico, may be understated due to transhipments.[5] Thus, while Canada's trade deficit with Mexico grew from $1.3 billion in 1989 ($3.7 billion in 1994) to $9.9 billion in 2001, Mexico also reported a large and growing trade deficit with Canada.

Merchandise trade accounts for the bulk of Canada-Mexico trade. In 2003, Canadian merchandise exports to Mexico reached $2.2 billion, or three-times greater than their 1989 levels (double that of 1994). Merchandise imports from Mexico exceeded exports by a factor of five, reaching $12.2 billion by 2003. Furthermore, growth in imports has vastly outstripped growth in exports having increased nearly seven-fold since 1989 (more than doubled since 1994).

The Prairie Provinces; Alberta, Saskatchewan and Manitoba, however, greatly outpaced national growth in exports to Mexico. Exports by the Prairies were more than 800 per cent higher in 2003 than in 1989. This was driven almost entirely by exports of agricultural products as well as by processed food, beverage and tobacco products. By 2003, more than 80 per cent of exports from the Prairies to Mexico belonged to this category.

Figure E-6

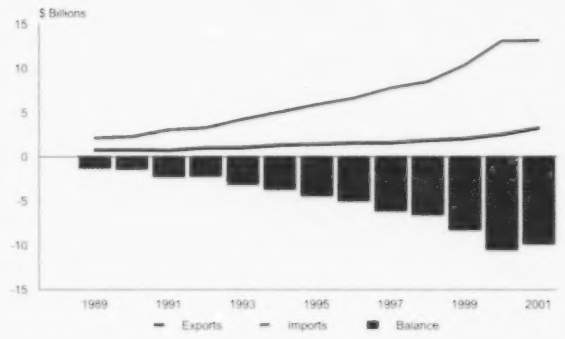
Canada-U.S. FDI Stocks



Data: Statistics Canada, International Investment Position

Figure E-7

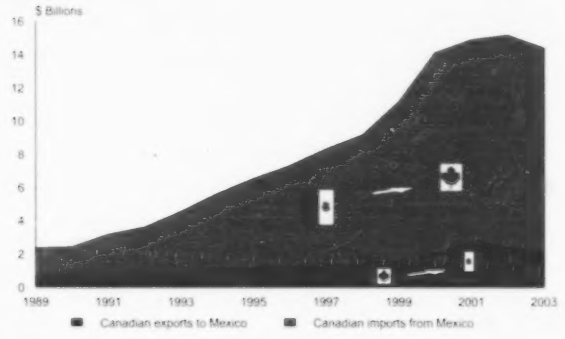
Canada-Mexico Trade in Goods and Services



Data: Statistics Canada

Figure E-8

Canada-Mexico Merchandise Exports & Imports

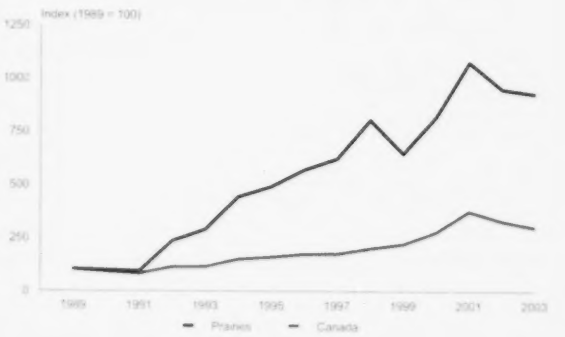


Data: Statistics Canada, Customs Basis

The NAFTA, and the Canada-U.S. FTA before it, along with a booming U.S. economy and declining Canada-U.S. exchange rate all contributed to a rising importance of the U.S. and Mexico for Canada over the past decade-and-a-half. In the last few years, however, we have seen some of these trends show signs of reversing. With the two trade agreements now in place, uncertainty about whether the U.S. will be able to continue to outpace global growth as it had, as well as a change in the direction of exchange rate movements, only time will tell if recent movements are temporary fluctuations or reflect a change in long-term trends.

Figure E-9

Canadian Merchandise Exports Growth to Mexico



Data: Statistics Canada, Customs Basis

---

[1] "NAFTA@10: A Preliminary Report"

[2] On a customs basis.

[3] 1992 is the earliest date for which data is available for exports by the NAICS industrial classification while 2001 is the most current data available for manufacturing shipments.

[4] 2001 is the most up-to-date balance of payments data available for Mexico.

[5] See Box C: Misallocation and Undercoverage in Merchandise Trade Statistics.

largely in the form of mergers and acquisitions (M&As). There is some indication, however, based on the dramatic fall in FDI flows in 2003, that the growth rate could fall considerably once the complete 2003 investment position data are released.

Canadian trade with Mexico remains relatively small, accounting for only 0.7 per cent of total Canadian exports in 2001 and 3.1 per cent of imports.[4] However, Canadian exports to Mexico grew at an average annual rate of 13.1 per cent since 1989 (14.2 per cent since 1994) while imports grew at an even faster 16.7 per cent average annual rate (14.8 per cent) for the same period, significantly outpacing growth with the U.S. It should also be noted that trade with Mexico, particularly Canadian exports to Mexico, may be understated due to transhipments.[5] Thus, while Canada's trade deficit with Mexico grew from $1.3 billion in 1989 ($3.7 billion in 1994) to $9.9 billion in 2001, Mexico also reported a large and growing trade deficit with Canada.

Merchandise trade accounts for the bulk of Canada-Mexico trade. In 2003, Canadian merchandise exports to Mexico reached $2.2 billion, or three-times greater than their 1989 levels (double that of 1994). Merchandise imports from Mexico exceeded exports by a factor of five, reaching $12.2 billion by 2003. Furthermore, growth in imports has vastly outstripped growth in exports having increased nearly seven-fold since 1989 (more than doubled since 1994).

The Prairie Provinces; Alberta, Saskatchewan and Manitoba, however, greatly outpaced national growth in exports to Mexico. Exports by the Prairies were more than 800 per cent higher in 2003 than in 1989. This was driven almost entirely by exports of agricultural products as well as by processed food, beverage and tobacco products. By 2003, more than 80 per cent of exports from the Prairies to Mexico belonged to this category.

The NAFTA, and the Canada-U.S. FTA before it, along with a booming U.S. economy and declining Canada-U.S. exchange rate all contributed to a rising importance of the U.S. and Mexico for Canada over the past decade-and-a-half. In the last few years, however, we have seen some of these trends show signs of reversing. With the two trade agreements now in place, uncertainty about whether the U.S. will be able to continue to outpace global growth as it had, as well as a change in the direction of exchange rate movements, only time will tell if recent movements are temporary fluctuations or reflect a change in long-term trends.

[1] "NAFTA@10: A Preliminary Report"

[2] On a customs basis.

[3] 1992 is the earliest data for which data is available for exports by the NAICS industrial classification while 2001 is the most current data available for manufacturing shipments.

[4] 2001 is the most up-to-date balance of payments data available for Mexico.

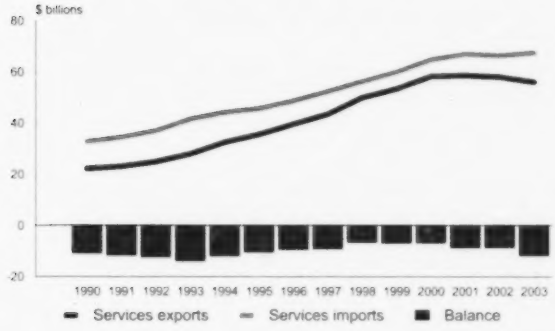
[5] See Box C: Misallocation and Undercoverage in Merchandise Trade Statistics.

II. SERVICES

Services exports performed slightly better than goods exports in 2003, falling less rapidly than was the case for goods (Figure 2-1). With this performance, services exports recorded a $2.0 billion decline, down 3.4 per cent, to $56.3 billion last year. At this level, services exports represented 12.3 per cent of total exports of goods and services. In other words, about one dollar of every eight dollars earned from Canadian exports last year came from services.

Figure 2-1

Services trade, 1990-2003



On the other hand, services imports increased last year, up almost $1.2 billion to $67.8 billion. This was a 1.7 per cent increase over 2002 levels. The increase brought services imports to about 16.6 per cent of total imports of goods and services into Canada, or nearly one dollar of every six dollars of imports.

With services exports falling and services imports on the rise, Canada's traditional services deficit widened last year, returning to levels not seen since the early- to mid-1990's. For the year as a whole, the deficit on services trade expanded to $11.5 billion.

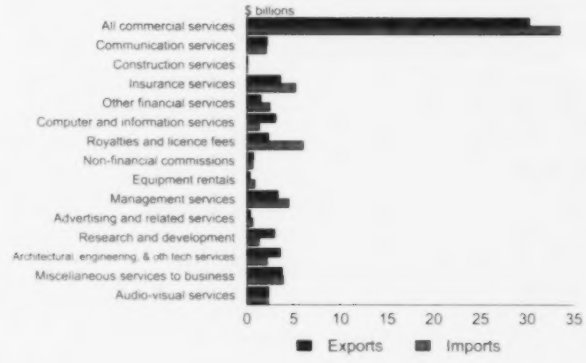
There are four sub-components to services trade — commercial services, travel services, transportation services and government services. Each of these categories is discussed in greater detail.

Commercial services

Commercial services are the largest component of services, accounting for about half of all services trade. These services include such things as accounting, legal, insurance, financial, architectural, computer, communications, and construction services, to name but a few. In 2003, commercial services was the only major component of services to record an increase in exports: total commercial services exports increased by $1.0 billion to $30.3 billion, an increase of 3.2 per cent (Figure 2-2). With this increase, the share of commercial services in total services exports increased to 53.7 per cent last year, up from 50.3 per cent the previous year.

Figure 2-2

Commercial services trade, 2003



Gains in commercial services exports were led by *Management services* (up $665 million, or 25.0 per cent), *Insurance services* (up $357 million, or 10.9 per cent), and *Audio-visual services* (up $275 million, or 13.4 per cent). Falling *Royalties and licence fees* receipts (down $340 million, or 12.8 per cent), and reduced exports of *Miscellaneous services to business* (down $248 million, or 6.2 per cent) were a limiting factor in the growth of commercial services exports.

Commercial services was also the largest services import category in 2003 — at 49.5 per cent of total imports (unchanged from the previous year). Imports of commercial services advanced 1.6 per cent last year, comparable to the 1.7 per cent rate observed for total services imports. Gains were led by *Insurance services* (up $361 million, or 7.4 per cent), *Royalties and licence fees* receipts (up $308 million, or 5.4 per cent), and *Architectural, engineering, and other technical services* (up $274 million, or 14.5 per cent). Putting a cap on the advances were declines in *Management services* (down $195 million, or 4.2 per cent), *Audio-visual services* (down $139 million, or 5.7 per cent), and *Miscellaneous services to business* (down $137 million, or 3.4 per cent).

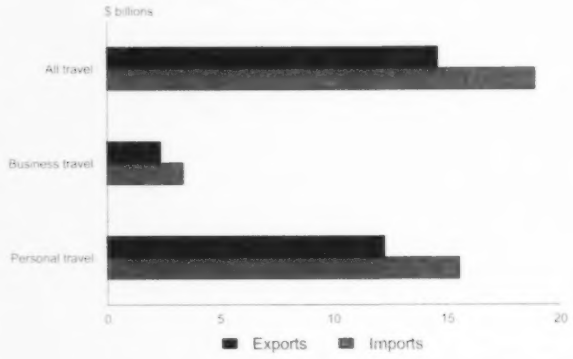
With exports rising more than imports, commercial services posted a $413 million improvement in its trade balance, reducing the deficit to $3.3 billion in 2003.

Travel services

Travel services are Canada's second largest category of services exports. At $14.6 billion in 2003, they were also $2.1 billion (or 12.8 per cent) lower than the $16.7 billion high recorded the previous year. The two sub-categories that comprise travel services — *Business travel* and *Personal travel* — experienced reduced exports last year as the effects of the outbreak of SARS in the Toronto area in the Spring of 2003 and the rising value of the Canadian dollar with respect to the U.S. currency throughout the year impacted negatively on travel services. The bulk of the decline in these exports was concentrated in *Personal travel services*, which fell nearly $1.8 billion (or 12.5 per cent). *Business travel services* were also down, falling almost $0.4 billion, or 14.0 per cent. With the drop in exports, travel services declined to 25.9 per cent of total services exports last year, from 28.7 per cent in 2002 (Figure 2-3).

Figure 2-3

Travel services trade, 2003



Total travel services imports rose by 1.7 per cent in 2003 — the same pace recorded for total services imports. As a result, travel services maintained their 27.9 per cent share of total services imports from 2002 to 2003. Overall, travel services rose $0.3 billion, to $18.9 billion for the year. *Personal travel* imports were up $0.4 billion, or 2.5 per cent, from a year earlier while *Business travel* imports were $0.1 billion (or 2.1 per cent) lower than they were in 2002.

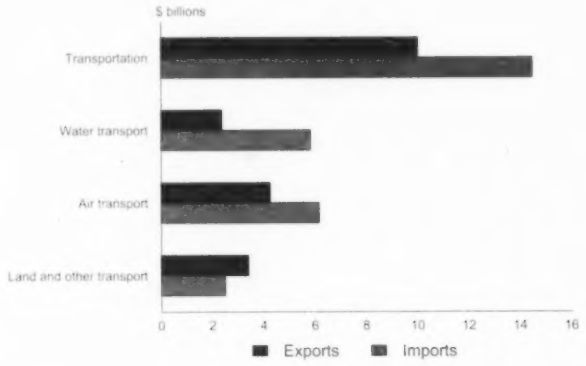
With these developments, the deficit in travel services widened by $2.4 billion, to $4.3 billion in 2003. Both components — *Business travel* and *Personal travel* — contributed to the deterioration in this trade balance.

Transportation services

Transportation services also experienced a fall in their exports last year. This sector, which accounts for slightly less than one-fifth of total services exports (or 17.8 per cent), saw exports fall $0.8 billion to $10.0 billion from 2002 to 2003. The bulk of the decline came in *Air transport services*, as these exports fell 14.6 per cent, from $5.0 billion to $4.3 billion. Also contributing to the losses were fewer exports of *Land and other transportation services*, which declined from $3.6 billion to $3.4 billion, or 4.9 per cent. Partially offsetting the declines was a $0.1 billion (or 4.0 per cent) increase in exports of *Water transport services*. Exports of these particular services rose to $2.4 billion last year (Figure 2-4).

Figure 2-4

Transportation services trade, 2003



On the import side, gains in *Water transport services* (up $0.3 billion, or 5.7 per cent) and *Air transport services* (up $0.2 billion, or 3.1 per cent) were partially offset by a $0.2 billion (or 8.1 per cent) decline in *Land and other transportation services*. Thus, total transportation services imports advanced by $0.3 billion to $14.5 billion in 2003, a 2.0 per cent increase over 2002.

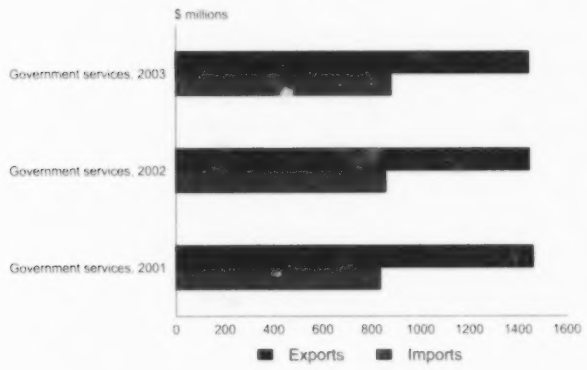
The combination of falling exports and rising imports meant that there was a $1.1 billion widening of the transportation services deficit in 2003, to $4.5 billion. Both the *Air transport* and *Water transport* sub-categories contributed to the increased trade deficit, while *Land and other transportation services* contributed a small surplus, thereby limiting the overall widening of the deficit in transportation services.

Government services

Government services cover international transactions arising largely from official representation and military activities. They showed a marginal ($2 million, or 0.1 per cent) decline in exports and a $22 million (2.6 per cent) increase in imports in 2003. The overall effect was a $24 million decrease in the trade surplus of this category of services trade, from $587 million in 2002 to $563 million in 2003 (Figure 2-5).

Figure 2-5

Government services trade, 2001-2003

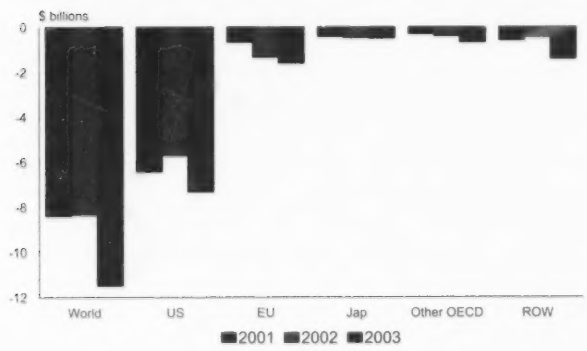


Services trade by region

As is the case for goods, the United States is Canada's principal trading partner for services, accounting for nearly six of every ten dollars of services trade (59.6 per cent). This is as true for exports, where the U.S. share of total services exports is 59.2 per cent, as it is for imports, where the U.S. share of total services imports is 60.0 per cent.

Figure 2-6

Services trade balances by principal regions, 2001-2003



Services trade with the United States

Canadian exports of services to the United States fell $1.8 billion, or 5.0 per cent, to $33.4 billion in 2003. Exports of travel services fell $1.3 billion, accounting for 70 per cent of the decline. Transportation and government services accounted for the remainder of the fall in services exports to this country, declining $0.6 billion. Commercial services exports to the U.S. managed a $0.1 billion increase to partially offset the losses.

Services imports from the U.S. fell by $143 million, or 0.4 per cent, to $40.7 billion last year. As was the case on the export side, declines in travel services (down $116 million) and transportation and government services (down $40 million) were partially offset by a small ($13 million) increase in imports of commercial services.

Overall, the services trade balance slipped another $1.6 billion into deficit, as Canada's services trade deficit with the U.S. expanded to $7.3 billion last year from $5.7 billion a year earlier (Figure 2-6)

Services trade with the European Union

Services exports to the EU advanced $225 million to $9.5 billion in 2003, a 2.4 per cent increase. Commercial services receipts were up $444 million (or 10.3 per cent) to account for the gains, while travel services were off by $228 million (or 8.9 per cent) to account for the setbacks. Transportation and government services exports to the EU were up marginally, by $8 million, last year.

Services imports from the EU were also up last year, rising $490 million (or 4.6 per cent) to $11.1 billion. The bulk of the increases came in commercial services imports, which rose $398 million, supported by advances in travel services (up $79 million) and transportation and government services (up $14 million).

With services imports from the EU rising more than services exports to the EU, the services trade deficit with the EU widened some $264 million, to $1.6 billion in 2003.

Services trade with Japan

Declines in travel receipts (down $315 million) and transportation and government services exports (down $66 million) were only partially offset by a $19 million increase in commercial services exports to Japan, resulting in total services exports to Japan falling by $362 million, or 20.2 per cent, to $1.4 billion in 2003.

Services imports from Japan fell $338 million, or 15.0 per cent, to $1.9 billion last year. The bulk of the decline was in commercial services, which fell $361 million, while transportation and government services declined a more modest $5 million. Travel services imports from Japan were on the rise last year, up $27 million.

With services exports to Japan declining more than services imports from Japan, Canada's bilateral services trade deficit with that country widened by $24 million, to $491 million, in 2003.

Services trade with the rest of the world

Canadian service exports to all countries, excepting the United States, the European Union and Japan, fell $106 million to $12.1 billion in the year just past. A $409 million increase in commercial services exports was offset by the combination of a $330 million decline in travel services exports and a $182 million drop in transportation and government services exports to the rest of the world.

All three components of services imports from the rest of the world posted increases last year over their 2002 levels. The advances were led by commercial services (up $489 million), followed by transportation and government services (up $337 million) and by travel services (up $318 billion). The overall increase in services imports from this region was thus a little over $1.1 billion last year.

Falling services exports and rising services imports meant that the services trade deficit widened by one and one-quarter billion dollars last year, from a little over $0.8 billion to almost $2.1 billion.

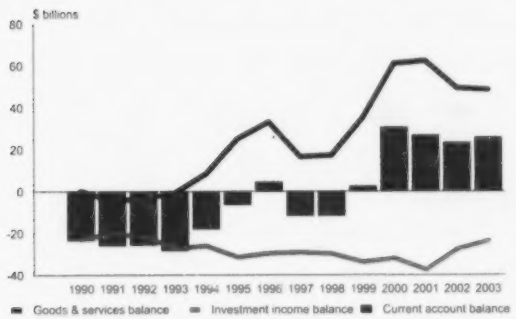
III. CURRENT ACCOUNT

The current account is one of the two major accounts that make up the balance of payments: the other is the capital account. The current account records the flow of goods and services between Canada and countries abroad. The capital and financial account, on the other hand, measures the short- and long-term capital flows between Canada and the rest of the world. Since the balance of payments must balance out at zero, the size of the surplus (deficit) in the current account is mirrored as a deficit (surplus) in the capital and financial account.

Canada recorded its fifth straight current account surplus in 2003, as the balance expanded $2.4 billion to $25.8 billion (Figure 3-1). The goods surplus rose $2.4 billion on the basis of imports falling faster than exports, while the services deficit widened $3.2 billion, as exports of services fell and imports rose. The deficit on investment income also narrowed by some $4.0 billion from a year earlier. Finally, rounding out the balances, the balance on current transfers fell $0.8 billion.

Figure 3-1

Current account balance and key components, 1990-2003



Regional analysis

The United States

Canada continues to run a surplus in its current account balance with the United States; this balance widened by $3.8 billion to $63.9 billion in 2003. A $5.6 billion narrowing of the bilateral investment income deficit was the principal reason for the advance. Profits accruing to Canadian direct investors in the U.S. shot up $3.7 billion while those accruing to U.S. holders of direct investment in Canada fell $0.4 billion to account for the bulk of the gains. The stronger Canadian dollar also likely contributed to a reduction in the deficit in portfolio investment income. This is because a large part of the Canadian securities owned by foreign portfolio investors are issued in US dollars, as is the interest paid on these securities (see Box B on the impact of the rising dollar, particularly the section dealing with debt holdings). In total, the deficit in portfolio investment income improved $0.9 billion as payments to U.S. investors fell $0.8 billion while remittances to Canadian portfolio investors were up by $0.1 billion.

The goods balance also contributed marginally to the improvement in the current account balance with the U.S. — a $15.6 billion decline in exports was slightly more than offset by a $15.7 billion decline in imports, resulting in a net contribution of $0.1 billion to the bilateral balance. However, the services deficit expanded by $1.6 billion as the travel deficit declined by $1.1 billion and the transportation balance fell $0.5 billion (and moved from a small surplus to a deficit position). These sectors were most likely negatively affected by the SARS outbreak in the Spring of 2003 and by the rising value of the Canadian dollar vis-à-vis the US dollar throughout the year. In fact, about 70 per cent of the decline in the travel deficit occurred in the second half of the year, when the dollar averaged nearly US 74.2¢ over July-December compared to a US 63.6¢ average for all of 2002.

The European Union

The current account with the European Union was relatively unchanged in 2003 from 2002, as the deficit narrowed $125 million to $15.1 billion. The goods deficit narrowed by $2.7 billion on the strength of a $1.3 billion increase in exports to the U.K., coupled with a $1.4 billion decrease in imports from the U.K. The goods trade balance with the rest of the EU edged down $75 million. However, offsetting the improvement to the goods balance were further deterioration to the services trade deficit (down $0.3 billion) and to the investment income deficit (down $2.4 billion).

Japan

The deficit in Canada's current account with Japan narrowed by $1.5 billion to $3.0 billion in 2003. The goods deficit contracted $0.7 billion to about three-quarters-of-a-billion dollars last year. Both exports to and imports from Japan were down — the former by $0.4 billion and the latter by $1.1 billion.

Similarly, the investment income deficit narrowed by $0.9 billion as income receipts were off by $0.1 billion and income payments were down by $1.0 billion. The reduction in payments is likely related to the stronger international value of the Canadian dollar, with Japanese investors likely holding Canadian securities issued in US dollars (see Box B on the impact of the rising dollar, particularly the section dealing with debt holdings).

Finally, the services deficit edged down $24 million to $491 million.

The rest of the world

The bilateral current account deficits between Canada and the other OECD countries and between Canada and all other countries moved in opposite directions last year, with the former narrowing slightly (by $0.3 billion to $6.4 billion) and the latter widening (by $3.4 billion to $13.7 billion). In the case of the other OECD countries, Canada's exports to these countries advanced $0.4 billion while imports edged back $0.1 billion resulting in a $0.4 billion narrowing in the goods deficit with this region. Similarly, investment incomes posted gains (up $0.1 billion) while payments fell nearly the same (down $0.1 billion), resulting in a $0.2 billion widening (to $1.3 billion) of the bilateral investment income surplus that Canada enjoys with this region. However, the services deficit expanded from $0.4 billion in 2002 to $0.7 billion in 2003, thereby limiting the overall improvements to Canada's current account balance with these countries.

As regards the all other countries region, each of the principal components experienced a deterioration in their balances over the year: the goods deficit expanded $1.5 billion; that for services grew by nearly $1.0 billion; and the surplus in the investment income balance narrowed by $0.3 billion.

Since the mid-1970s, Canada has mainly run current account deficits, coinciding with rising levels of government debt. (It is only more recently that we have run a series of current account surpluses.) At the same time, however, the share of private savings in Canadian GDP has been trending downward, falling as low as 17.0 per cent in 1998 from a rate as high as 24.3 per cent in 1985 (Table 3-1). As a result, Canada has relied on net borrowing from abroad to finance domestic investment throughout much of the past 30-or-so years. Since the mid-1990s, Canada has made concerted efforts to reduce public-sector deficits and has, over the past seven fiscal years, registered federal budget surpluses. In turn, Canada has achieved the sharpest decline in the debt burden among the G7 countries since the mid-1990s: between 1995 and 2003, the net debt-to-GDP ratio was reduced by 25.2 percentage points to 43.5 per cent of GDP, resulting in Canada's debt burden being now the second-lowest amongst the G7. The improvement in Canada's budgetary surpluses implies a corresponding reduction in debt-servicing costs. It has also permitted the government room to lower taxes, which likely had positive effects on savings rates. These factors in combination have contributed favourably to Canada's current account balances in recent years.

Table 3-1: Domestic saving and investment, as share of GDP, 1980s to 2003

Year	Private		Public		Current Account Balance
	Saving (%)	Investment (%)	Excess saving over Investment	Budget surplus(+) Budget deficit (-)	
1981-1985	23.4	18.0	5.5	-5.1	-1.2
1986-1990	21.1	19.3	1.8	-4.0	-3.3
1991-1995	19.9	15.6	4.2	-6.7	-2.8
1996	19.1	15.7	3.4	-2.5	0.5
1997	17.4	18.5	-1.0	0.2	-1.3
1998	17.0	18.2	-1.2	0.0	-1.2
1999	17.1	18.0	-0.9	1.6	0.3
2000	18.6	18.0	0.6	3.3	2.9
2001	18.8	16.9	1.8	1.7	2.4
2002	18.8	17.3	1.5	1.3	2.0
2003	18.6	17.5	1.1	1.7	2.1

Source: Statistics Canada, National Income and Expenditure Accounts, Catalogue No. 13-001-PPB, 4th Quarter 2003.

Note: due to the statistical discrepancy in the nation accounts, the sum of the share of excess private saving over private investment and budget surplus or deficit in GDP may not add to share of current account deficit in GDP.

IV CAPITAL AND FINANCIAL ACCOUNT

This account measures capital and financial transactions of Canadian residents with non-residents. It comprises the capital account, which measures capital transfers and non-produced, non-financial assets, and the financial account, which measures transactions in financial instruments. Capital transfers represent changes of ownership of savings and wealth across the border with no *quid pro quo* whereas transactions in non-produced, non-financial assets give rise to rights and obligations that create an opportunity to generate cash or other assets. Transactions in financial instruments give the right to receive or the obligation to provide cash or other financial instruments. There are two types of financial instruments: primary instruments — such as bonds, receivables, and equities — and derivative instruments[1] — such as financial options, futures and forwards.

For the purpose of this Report, the financial account is of most interest because it provides information about the financing and investing activities of Canadian residents with non-residents. Transactions in financial instruments have a direct impact on the international investment position of the country by creating, extinguishing, or modifying these assets and liabilities. We begin with an examination of direct investment.

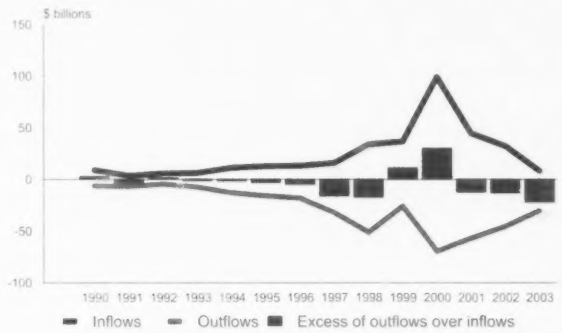
Direct investment (flows)

Canadian foreign direct investment (FDI) flows continued to contract in 2003, as it had in the past few years, reflecting macroeconomic rather than microeconomic developments; this despite the findings of the management consulting firm KPMG that found that Canada is the most cost-competitive nation among the countries of North America, Europe and Japan, with lowest overall costs for labour, land and construction, and electricity, and one of the lowest corporate income tax rates.

For 2003, FDI inflows into Canada fell dramatically (to $8.3 billion) — down to only one-quarter of the $32.3 billion of direct investment that flowed into Canada only one year earlier. It was the third straight year of decline following nine years of uninterrupted expansion of FDI flows into Canada (Figure 4-1). Inbound flows from all major trading partner areas were down last year.

Figure 4-1

Inflows, outflows, and balance of direct investment flows, 1990-2003



Regionally, the United States has accounted for the lion's share of inward investment into Canada over the recent past. (In fact, the U.S. has been a major investor in Canada over the past three-quarters-of-a-century-or-so.) The exception to this was the year 2000 when there was a one-time surge of European investment led by the French takeovers of Seagrams by Vivendi and of Newbridge by Alcatel. While still the dominant investor, the U.S. share of total FDI inflows has slipped from 91.5 per cent in 2001, to 76.4 per cent in 2002, to 53.0 per cent in 2003.

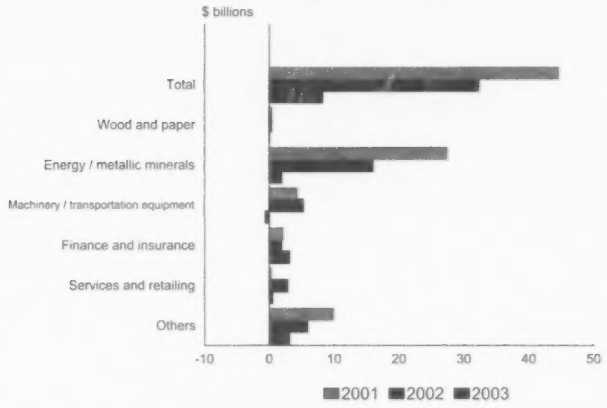
EU investors were next in importance last year, at just under one-quarter of all FDI inflows, or 24.7 per cent. Japanese investors leap-frogged over investors from all other non-OECD countries to place third in importance, representing 9.9 per cent of total FDI inflows in the year just past.

Five of every six dollars of the decline were attributable to U.S. investors: that is, U.S. direct investment into Canada plummeted by 82.3 per cent of their 2002 levels, or by $20.3 billion, to just under $4.4 billion. European investors were responsible for about 8.25 per cent of the decline, as FDI inflows from the U.K. plunged by more than 80 per cent from their 2002 levels, from about $1.25 billion to nearly $0.25 billion. Direct investment inflows from the remainder of the EU were down by more than a third: from $2.8 billion to $1.8 billion. Canada also saw a significant decline in FDI inflows from non-OECD countries; they fell by about two-thirds, from $2.2 billion to $0.7 billion.

Foreign direct investment flows into Canada were down in all sectors, with the exception of the *finance and insurance* sector where investment was up by $1.2 billion to $3.1 billion (Figure 4-2). About 60 per cent of the reduction in FDI inflows came in the *energy/metallic minerals* sector (down $14.1 billion to $1.9 billion). There was a net withdrawal of investment in *machinery and equipment* of $0.6 billion as foreign investors reduced investment by $5.9 billion in the sector from the $5.3 billion level observed last year. Elsewhere, investment flows to *miscellaneous* industries were reduced $2.8 billion to $3.1 billion, those to *services and retailing* declined $2.3 billion to $0.5 billion, and those to *wood and paper* were down $0.3 billion to just $94 million.

Figure 4-2

Inflows of direct investment by sector, 2001-2003



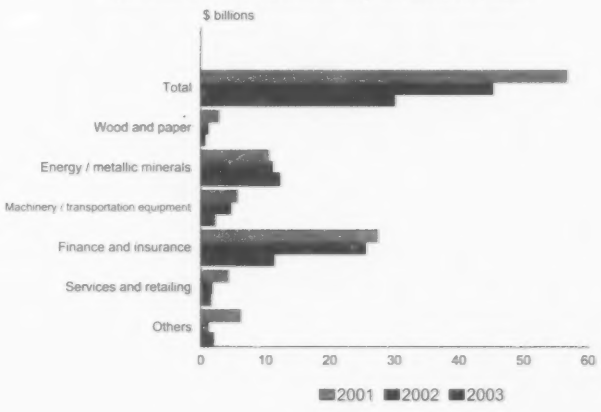
Developments on the Canadian FDI outflow side, or Canadian Direct Investment Abroad (CDIA), were a little less pronounced than on the FDI inflows side, but, nonetheless, quite dramatic. Outward Canadian investment flows fell by a third, or $15.2 billion, to just over $30.0 billion in 2003. These direct investment outflows were down to most major partners, except for the U.K. Half of the decline came from reduced CDIA flows to the U.S. These investment outflows fell by $7.6 billion, slightly more than halving the investment level observed for 2002 ($14.0 billion). Investment outflows to the other OECD countries plunged $5.9 billion, completely erasing the $5.7 billion investment that flowed into that region in 2002; thus, there was a net withdrawal of CDIA of about $236 million from that region over the course of the past two years. CDIA flows to Japan also fell noticeably in 2003, down from about $1.5 billion to a bit over $0.3 billion, or a decline of 78.2 per cent.

Corporate malfeasance, weak consumer confidence, and a multitude of corrections that have been taking place on the U.S. economic front have been reflected in decisions concerning Canadian direct investment abroad. Canadian outward investment has increasingly shifted to Europe, much more so than in the recent past. Just two short years ago, more than half of all CDIA flows were destined to the U.S.; in 2002, the share had fallen to around 31 per cent; by last year, just slightly over 21 per cent of all investment flows found their way to the U.S. The EU has been the prime beneficiary of the shift of CDIA flows away from the U.S., notwithstanding weak economic growth performance in that region. The EU share in direct investment outflows has vaulted from 13.8 per cent in 2001, to 32.4 per cent in 2002, to 50.3 per cent last year.

The bulk of the decline in CDIA outflows occurred in the *finance and insurance* sector, where investment levels plunged 55.5 per cent, or $14.2 billion, to $11.3 billion last year (Figure 4-3). At this level of investment, *finance and insurance* slipped from the largest to second-largest sector for outward investment. The largest sector to receive Canadian outward investment in 2003 was the *energy/ metallic minerals* sector, where direct investment outflows expanded 10.5 per cent to $12.3 billion. Thus, *energy/ metallic minerals* and *finance and insurance* accounted for 40.8 per cent and 37.8 per cent of total CDIA outflows last year. Investment flows to the third largest CDIA recipient sector — *machinery and equipment* — were halved in 2003, from $4.6 billion to $2.2 billion. For the remainder of the sectors, $2.0 billion in foreign investment flows were directed to *miscellaneous* or "other" sectors (up $0.8 billion), $1.5 billion went to the *services and retailing* segment of the market (down $0.2 billion), and $0.7 billion went to *wood and paper* industries (down $0.4 billion).

Figure 4-3

Outflows of direct investment by sector, 2000-2003



Portfolio investment

In 2003, the flow of Canadian portfolio investment, or Canada's international transactions in foreign stocks and bonds, fell for the third consecutive year — from $63.8 billion in 2000, to $37.6 billion in 2001, to $25.0 billion in 2002, to $12.5 billion last year. Over this period, a major restructuring in the portfolio mix of Canadian investors abroad has taken place. From 2000 to 2001, investors withdrew from the stock and bond markets in equal proportions, while maintaining the 1:19 ratio between bonds and stocks that was in place in the year 2000. That is, for every 5 dollars of new foreign bonds held there were new holdings of 95 dollars of foreign equities. Over the course of the year 2002, the investment pattern started to shift towards bonds and out of stocks. This was hardly surprising given the several prominent disclosures of corporate malfeasance and the ongoing correction to stock market prices, particularly in the technology sector. The mix of new foreign holdings of bonds to stocks fell to a 1:3 ratio (i.e., for every 5 dollars of new foreign bonds held there were 15 dollars of foreign stocks held). The shift continued to pick up momentum in 2003 and last year two-thirds of the flow of portfolio investment was directed into the bond market, or a 2:1 ratio (in other words, for every 5 dollars of new bond holdings there was 2 dollars and 50 cents of new investment in foreign equities). Thus, in an overall situation of shrinking portfolio investment, Canadian purchases of foreign stocks were lower by $14.4 billion compared to 2002, while bond holdings increased by $2.0 billion.

The flow of foreign portfolio investment into Canada dropped $5.9 billion to $15.2 billion in 2003. Foreign investors, who had added $3.8 billion in money market instruments in 2002, sold off $8.2 billion of these securities last year. These investors also cut their new bond holdings from $18.7 billion to $6.7 billion between 2002 and 2003. However, they made significant additions (of $14.3 billion) to their equity holdings last year, after having sold off these investments by an amount of $1.4 billion only one year earlier.

Overall, after four consecutive years where the flow of Canadian outward portfolio investment exceeded the flows of foreign portfolio investment into Canada, the situation reversed itself in 2003 and inflows exceeded outflows. The amount of this difference was $2.7 billion last year, compared with outflows exceeding inflows by $3.9 billion in 2002, a $6.6 billion turnaround.

International investment position

Since Statistics Canada's reporting on this data have been delayed this year, we are unable to set out Canada's performance in this area for 2003. The reader is advised to check the electronic version of this Report at << www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp >> later this year for an update to this section.

[1] Derivatives are financial instruments providing payoffs that depend or are contingent on the values of other assets, such as commodity prices, bond and stock prices, or market index values. The coverage of derivatives in Canadian statistics is currently limited to options and traded financial futures.

V. DIRECT INVESTMENT (STOCKS)

At the time of the writing this Report, the 2003 data on the stocks of outward and inward foreign direct investment had not been released by Statistics Canada. Please check the electronic version of this Report at << www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp >> later this year for an update to this section.

VI. WRAP UP

Canada marked its twelfth year of uninterrupted growth in 2003, though this growth decelerated significantly from previous years rates of growth. It was, nonetheless, a solid economic performance under difficult circumstances. At the start of the year, the case for global recovery was unclear as the pending war with Iraq was generating huge amounts of uncertainty in consumer and business circles. Then SARS hit, followed by mad-cow disease, summer forest fires, floods, power outages and, finally, a hurricane: a Canadian "*annus horribilis*". Fingers could easily be pointed at any one of these events as the cause for our subdued performance and the accuser would be right, or at least partially right. Truth be told, they all contributed, in one way or another, to reduced domestic Canadian economic activity.

On the trade front, these factors above certainly affected our ability to buy and sell our goods and services to foreigners. Their effects, however, were amplified by the rising value of the Canadian dollar *vis-à-vis* the US dollar, which rose some 21.7 per cent over 2003. Not only did the SARS briefly make Canada a less attractive place to visit, but the rising exchange rate made it a more expensive place to visit, thereby reinforcing the SARS effect. And the simple mathematics behind a rising exchange rate reinforces the tendency for trade performance to fall: when much of what we sell is priced in world or US markets (such as resources and automobiles), export values fall because the transactions are restated in Canadian dollars, which go further as the exchange rate rises. As well, fewer Canadian dollars are needed to purchase imported intermediate goods and services than before an exchange rate increase. When viewed in this light, it is not at all surprising that Canada's trade performance indicators, in Canadian dollar terms, were not as robust as in previous years.

It is, perhaps, too soon to tell what, if any, impact the rising exchange rate has had on Canadian economic performance. On the one side, with trade still representing a large share of gross domestic product, one can point to the continued strong job creation and argue that there has been little impact. Indeed, most economists had pegged an equilibrium exchange rate at about US 72¢ to US 74¢, and so we should have seen very little impact to date. On the other side, one can point to the disappointing inflows of foreign direct investment into Canada last year as an indicator of the impact of the rising dollar. Then again, with all the turmoil in international markets and given that direct investment is "lumpy" (i.e., investors usually buy "all", or "most", of the equity, or "none" of it, but rarely do they buy "some" of it), 2003 may have simply have been an off year for investment.

2003 saw the United States economy pick up momentum, reaching an annualized rate of growth of 8.2 per cent in the third quarter, before settling down to a more sustainable 4.1 per cent (annualized) growth in the final quarter. As the U.S. moved towards firmer recovery ground, Canada was knocked off the perch of fastest growing G7 nation. Nonetheless, Canada's performance within this group of industrialized nations is still relatively strong, we are sitting in fourth-overall spot in terms of growth, behind the U.S., Japan, and the U.K.

Looking forward to 2004, mediocre growth prospects throughout much of the Eurozone and the U.K. and Japanese growth very much dependent on their ability to export, suggest limited prospects for trade expansion to these areas. The recent relaxing of the monetary stance by the Bank of Canada should help stimulate domestic demand and, perhaps, influence exchange rate behaviour. Similarly, with the U.S. appearing headed for a sustainable recovery, U.S. consumer demand may pick up. These events will stimulate trade prospects over 2004. However, how much further and how quickly the U.S. currency moves as it seeks to re-balance against other major currencies, including the Canadian dollar, is uncertain at this time. The overall impact will likely have a dampening effect of Canadian trade. The net effect of these two opposing forces on Canada's trade for 2004 will play out during the year.

State of Trade 2004 - Content of Statistical Annex
Commerce International du Canada en 2004 - Contenu de l'annexe statistique

Section 1 - Major Indicators/Indicateurs principaux

Table 1A: Indicators of Globalization
Tableau 1A: Indicateurs de la mondialisation
Table 1B: International Comparison of Market Openness
Tableau 1B : Comparaison internationale d'ouverture des marchés
Table 1C: Distribution of Canada's International Trade by Country
Tableau 1C: Répartition par pays du commerce international du Canada
Table 1D: Canada's Market Share in Key Markets vis-à-vis its Major Partners
Tableau 1D: Parts du Canada dans les marchés importants vis-à-vis ses principaux partenaires
Table 1E: Canada's Trade and Investment with NAFTA Countries
Tableau 1E Commerce et investissement du Canada avec les pays de l'ALENA
Table 1F: NAFTA Country Trade and Investment
Tableau 1F: Commerce et investissement des pays de l'ALENA

Section 2 - Current Account/Compte courant

Table 2A: Canada's Current Account with All Countries
Tableau 2A: Compte courant du Canada avec tous les pays
Table 2B: Canada's Current Account with the United States
Tableau 2B Compte courant du Canada avec les États-Unis
Table 2C: Canada's Current Account with the United Kingdom
Tableau 2C: Compte courant du Canada avec le Royaume-Uni
Table 2D: Canada's Current Account with the EU-15
Tableau 2D: Compte courant du Canada avec l'UE-15
Table 2E: Canada's Current Account with Japan
Tableau 2E: Compte courant du Canada avec le Japon
Table 2F: Canada's Current Account with Other OECD countries
Tableau 2F: Compte courant du Canada avec les autres pays de l'OCDÉ
Table 2G: Canada's Current Account with Non-OECD Countries
Tableau 2G: Compte courant du Canada avec les pays non-membres de l'OCDÉ

Section 3 - Financial Accounts/Compte financier

Table 3A: Canada's Financial Account with All Countries
Tableau 3A: Compte financier du Canada avec tous les pays
Table 3B: Canada's Financial Account with the United States
Tableau 3B: Compte financier du Canada avec les États-Unis
Table 3C: Canada's Financial Account with the United Kingdom
Tableau 3C: Compte financier du Canada avec le Royaume-Uni
Table 3D: Canada's Financial Account with the EU-15
Tableau 3D: Compte financier du Canada avec l'UE-15
Table 3E: Canada's Financial Account with Japan
Tableau 3E: Compte financier du Canada avec le Japon
Table 3F: Canada's Financial Account with Other OECD countries
Tableau 3F: Compte financier du Canada avec les autres pays de l'OCDÉ
Table 3G: Canada's Financial Account with Non-OECD Countries
Tableau 3G: Compte financier du Canada avec les pays non-membres de l'OCDÉ

Section 4 - Merchandise Trade/Commerce des marchandises

Table 4A: Canada's Merchandise Trade by Geographical Area
Tableau 4A: Commerce canadien des marchandises, par zone géographique
Table 4B: Canada's Merchandise Trade by Product Type
Tableau 4B Commerce canadien des marchandises, par groupe de marchandises
Table 4C: Distribution of Canada's Value of Merchandise Trade
Tableau 4C: Répartition de la valeur du commerce des marchandises du Canada
Table 4D: Distribution of Canada's Merchandise Trade in High Technology Products
Tableau 4D: Ventilation du commerce canadien des marchandises dans le secteur des produits de haute technologie

Section 5 - Services Trade/Commerce des services

Table 5A: Canada's Services Trade with All Countries by Type
Tableau 5A: Commerce canadien des services avec tous les pays, par sorte de services
Table 5B: Canada's Services Trade by Geographical Area
Tableau 5B: Commerce canadien des services, par zone géographique
Table 5C: Canada's International Transactions in Commercial Services
Tableau 5C: Transactions internationales de services commerciaux du Canada
Table 5D: Canada's International Transactions in Services by Selected Country
Tableau 5D: Transactions internationales de services du Canada, pour certains pays

State of Trade 2004 - Content of Statistical Annex
Commerce International du Canada en 2004 - Contenu de l'annexe statistique

Section 6 - Investment Flows/Flux des investissements

Table 6A: Canada's Direct Investment Flows - by Selected Countries
Tableau 6A: Flux des investissements directs du Canada pour certains pays
Table 6B: Canada's Portfolio Investment Flows in Stocks - by Selected Countries
Tableau 6B: Flux des investissements de portefeuille du Canada en actions pour certains pays
Table 6C: Canada's Portfolio Investment Flows in Bonds - by Selected Countries
Tableau 6C Flux des investissements de portefeuille du Canada en obligations pour certains pays
Table 6D: Flow of Canada's Direct Investment by Industry with the World
Tableau 6D: Flux des investissements directs du Canada par industrie pour tous les pays
Table 6E: Flow of Canada's Direct Investment by Industry with the United States
Tableau 6E: Flux des investissements directs du Canada par industrie avec les États-Unis

Section 7 - Direct Investment Stocks/Bilan des investissements internationaux directs du Canada

Table 7A: Stock of Canada's, Direct Investment Flows by Selected Countries
Tableau 7A: Bilan des investissements directs du Canada pour certains pays
Table 7B: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with All Countries
Tableau 7B: Bilan des investissements directs du Canada par industrie avec tous les pays
Table 7C: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with the United States
Tableau 7C Bilan des investissements directs du Canada par industrie avec les États-Unis
Table 7D: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with the United Kingdom
Tableau 7D: Bilan des investissements directs du Canada par industrie avec le Royaume-Uni
Table 7E: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with the EU-15
Tableau 7E: Bilan des investissements directs du Canada par industrie avec l'UE-15
Table 7F: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with Japan and Other OECD Countries
Tableau 7F: Bilan des investissements directs du Canada par industrie avec le Japon et les autres pays de l'OCDÉ
Table 7G: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with All Other Countries
Tableau 7G: Bilan des investissements directs du Canada par industrieavec tous les autres pays

Section 8 - Total Investment Stocks/Bilan des investissements totaux du Canada

Table 8A: Total Canadian Investment Stocks with All Countries
Tableau 8A: Bilan des investissements totaux du Canada avec tous les pays
Table 8B: Total Canadian Investment Stocks with the United States
Tableau 8B: Bilan des investissements totaux du Canada avec les États-Unis
Table 8C: Total Canadian Investment Stocks with the United Kingdom
Tableau 8C: Bilan des investissements totaux du Canada avec le Royaume-Uni
Table 8D: Total Canadian Investment Stocks with the EU -15
Tableau 8D: Bilan des investissements totaux du Canada avec l'UE-15
Table 8E: Total Canadian Investment Stocks with Japan
Tableau 8E: Bilan des investissements totaux du Canada avec le Japon
Table 8F: Total Canadian Investment Stocks with Countries other than the U.S., the EU-15 and Japan
Tableau 8F: Bilan des investissements avec les pays autres que les É.-U., l'UE-15 et le Japon

Section 9 - ProvincialTrade/Commerce des Provinces

Table 9A: Provincial Trade with Other Countries; Goods and Services
Tableau 9A: Commerce provincial de biens et services avec tous les pays
Table 9B: Provincial Merchandise Trade with Other Countries, Customs basis
Tableau 9B: Commerce provincial de marchandises avec tous les pays, sur la base douanière

Table 1A: Indicators of Globalization
Tableau 1A : Indicateurs de la mondialisation

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
Exports of goods and services as a percentage of GDP/Exportations de biens et services du Canada en pourcentage du PIB							
Canada	25.4	33.8	45.4	43.4	40.9	37.7	Canada
Newfoundland	31.0	22.9	44.6	35.7	39.6	-	Terre-Neuve
Prince Edward Island	14.7	17.8	30.1	29.8	30.6	-	Île-du-Prince-Édouard
Nova Scotia	15.8	19.7	29.7	29.4	28.9	-	Nouvelle-Écosse
New Brunswick	26.2	28.9	40.0	42.9	42.0	-	Nouveau-Brunswick
Quebec	21.2	30.2	41.9	41.0	37.7	-	Québec
Ontario	28.6	41.0	54.5	50.8	49.1	-	Ontario
Manitoba	18.5	24.0	30.8	31.2	30.5	-	Manitoba
Saskatchewan	22.7	35.2	43.6	42.5	41.0	-	Saskatchewan
Alberta	24.5	29.9	41.9	41.4	38.3	-	Alberta
British Columbia	28.7	29.6	34.2	32.5	29.4	-	Colombie-Britannique
Territories	27.4	21.4	26.8	24.5	25.1	-	Territoires
Merchandise exports as a percentage of Canada's GDP/Exportations de marchandises en pourcentage du PIB							
Canada's exports to the world	22.3	29.5	40.0	38.1	35.9	33.1	Exportations vers le Monde
Canada's exports to the US	16.4	23.4	33.4	31.8	30.0	27.3	Exportations vers les É.-U.
Proportion of merchandise exports shipped to the United States (per cent) Part des exportations de marchandises vers les États-Unis (en pourcentage)							
Canada	73.2	81.2	87.0	87.1	87.2	86.1	Canada
Newfoundland	68.4	52.3	72.9	64.1	74.2	67.2	Terre-Neuve
Prince Edward Island	60.2	63.3	90.1	88.7	90.3	88.9	Île-du-Prince-Édouard
Nova Scotia	66.0	75.1	81.5	82.6	81.5	81.1	Nouvelle-Écosse
New Brunswick	66.5	72.6	86.7	89.0	89.3	89.2	Nouveau-Brunswick
Quebec	75.7	81.1	85.5	84.6	83.6	83.2	Québec
Ontario	85.9	89.8	93.3	93.1	93.4	91.7	Ontario
Manitoba	62.6	72.5	82.1	78.6	80.6	78.8	Manitoba
Saskatchewan	45.0	51.4	61.0	58.6	62.1	63.7	Saskatchewan
Alberta	75.7	79.0	88.0	88.9	88.0	89.8	Alberta
British Columbia	43.4	53.6	66.6	69.9	68.4	66.4	Colombie-Britannique
Territories	5.9	6.7	3.0	2.6	4.5	4.9	Territoires
Stock of inward and outward investments in relation to Canada's GDP (per cent) Bilan des investissements internationaux du Canada par rapport au PIB (en pourcentage)							
Inward - World total	18.6	20.0	28.9	30.5	30.6	-	Passif - avec le Monde
Outward - World total	13.6	18.9	33.2	35.7	37.8	-	Actif - avec le Monde
Inward - U.S.	12.2	13.3	18.0	19.6	19.6	-	Passif - avec les É.-U.
Outward - U.S.	8.6	10.1	16.7	17.3	17.7	-	Actif - avec les É.-U.

A hyphen indicates that the data is not available

Un tiret indique que les données ne sont pas disponibles

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-01-XPB

/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.

Source: Statistics Canada, Provincial Economic Accounts, Catalogue no. 13-213-PPB

/Statistique Canada, Comptes économiques provinciaux, 13-213-PIB au catalogue

Source: Statistics Canada, Canada's International Investment Position, Catalogue no. 67-202-XPB

/Statistique Canada, Bilan des investissements internationaux du Canada, 67-202-XPB au catalogue.

Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.

Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plait aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 1B: International Comparison of Market Openness
Tableau 1B : Comparaison internationale d'ouverture des marchés

Exports of goods and services as a percentage of each country's GDP/Exportations de biens et services en pourcentage de leur PIB respectif

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
Canada	25.6	34.0	45.4	43.4	40.9	37.7	Canada
France	21.4	21.9	28.7	28.8	24.6	29.2	France
Germany	26.0	19.6	29.1	31.2	27.8	-	Allemagne
Italy	18.3	24.2	27.4	28.1	23.8	-	Italie
Japan	10.5	9.2	11.1	10.8	11.6	12.2	Japon
United Kingdom	23.6	26.5	27.8	27.0	25.8	24.7	Royaume-Uni
United States	8.9	10.0	10.9	10.0	9.3	9.3	États-Unis
G7 Total	14.3	14.4	11.4	11.1	10.2	-	Total G-7
Russia	-	27.2	44.1	36.4	34.7	-	Russie

The world's top 8 exporters - percentage distribution of world exports in U.S. dollars

Les 8 principaux exportateurs participant au commerce mondial des marchandises - part des exportations mondiales, en pourcentage

	Rank/Rang	2001	Rank/Rang	2002	
World (US$B)		6,176		6,455	Le Monde (milliard US $)
United States	1	11.9%	1	10.7%	États-Unis
Germany	2	9.2%	2	9.5%	Allemagne
Japan	3	6.6%	3	6.5%	Japon
France	4	5.2%	4	5.1%	France
China	6	4.3%	5	5.0%	Chine
United Kingdom	5	4.4%	6	4.3%	Royaume-Uni
Canada	7	**4.3%**	7	**3.9%**	**Canada**
Italy	8	3.9%	8	3.9%	Italie

Stock of inward foreign direct investment as per cent of each country's GDP

Investissements directs étrangers dans chacun des pays en pourcentage de leur PIB respectif

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
Canada	18.6	20.1	28.6	30.1	30.3	-	Canada
France	6.2	12.1	19.9	22.1	28.3	-	France
Germany	6.2	7.7	25.2	22.3	22.7	-	Allemagne
Italy	5.7	5.7	10.5	9.9	10.7	-	Italie
Japan	0.3	0.4	1.1	1.2	1.5	-	Japon
United Kingdom	17.9	18.2	30.3	38.6	40.8	-	Royaume-Uni
United States	6.8	6.9	12.4	13.1	12.9	-	États-Unis
G7 Total	6.3	6.5	13.1	14.3	14.9	-	Total G-7
Russia	-	1.0	6.9	6.5	6.5	-	Russie

A hyphen indicates that the data is not available

Un tiret indique que les données ne sont pas disponibles

Source: OECD, National Accounts/OCDÉ, Comptes nationaux des pays de l'OCDÉ.

Source: WTO, International Trade Statistics/OMC, Statistiques du commerce international

Source: Statistics Canada, Canada's International Balance of Payments, Catalogue no. 67-001-XPB

/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue

Source: UNCTAD, World Investment Report/CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde

Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.

Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 1C: Distribution of Canada's International Trade by Country, balance of payments basis, (per cent)
Tableau 1C : Répartition par pays du commerce international du Canada, base de la balance des paiements, (en pourcentage)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
Exports of goods and services/Exportations de biens et services							
United States	71.4	76.6	80.8	80.6	80.8	79.7	États-Unis
United Kingdom	3.0	2.1	2.2	2.2	2.1	2.5	Royaume-Uni
European Union - 15	9.4	7.0	7.0	7.1	6.8	7.3	l'UE - 15
Japan	6.1	4.6	2.7	2.5	2.6	2.5	Japon
Merchandise exports/Exportations de marchandises							
United States	73.5	79.3	83.5	83.5	83.8	82.5	États-Unis
United Kingdom	2.5	1.6	1.7	1.7	1.5	1.9	Royaume-Uni
European Union - 15	8.5	5.7	5.7	5.7	5.5	6.0	l'UE - 15
Japan	6.3	4.7	2.6	2.4	2.5	2.5	Japon
Imports of goods and services/Importations de biens et services							
United States	68.6	72.4	72.1	70.9	69.9	68.4	États-Unis
United Kingdom	3.9	3.1	3.8	3.8	3.4	3.1	Royaume-Uni
European Union - 15	11.7	9.5	10.2	11.0	11.1	11.2	l'UE - 15
Japan	5.4	3.8	3.2	3.0	3.3	3.1	Japon
Merchandise imports/Importations de marchandises							
United States	69.9	74.9	73.6	72.7	71.5	70.1	États-Unis
United Kingdom	3.4	2.3	3.4	3.4	2.9	2.6	Royaume-Uni
European Union - 15	10.5	7.9	9.2	10.0	10.1	10.2	l'UE - 15
Japan	6.0	4.0	3.2	3.0	3.3	3.1	Japon

Source: Statistics Canada, Canada's International Balance of Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 1D: Canada's Market Share in Key Markets vis-à-vis its Major Partners (per cent)
Tableau 1D : Part du Canada dans les marchés importants vis-à-vis ses principaux partenaires (en pourcentage)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
United States merchandise imports from the world/Importations totales de marchandises des États-Unis							
Canada	18.2	19.1	18.5	18.7	17.8	-	Canada
Mexico	5.6	7.3	10.9	11.3	11.3	-	Mexique
EU -15	19.6	18.0	18.0	19.2	19.3	-	l'UE - 15
China	2.6	6.0	8.6	9.3	11.1	-	Chine
Japan's merchandise imports from the world/Importations totales de marchandises du Japon							
Canada	4.1	3.2	2.3	2.2	2.1	-	Canada
United States	23.0	23.0	19.1	18.3	17.4	-	États-Unis
Mexico	0.8	0.5	0.6	0.6	0.5	-	Mexique
China	5.3	10.1	14.5	16.6	18.3	-	Chine
United Kingdom merchandise imports from the world/Importations totales de marchandises du Royaume-Uni							
Canada	1.9	1.3	1.9	1.7	1.7	-	Canada
United States	11.2	12.0	13.4	14.0	11.9	-	États-Unis
Japan	5.8	6.0	4.7	4.2	3.8	-	Japon
Mexico	0.1	0.2	0.3	0.3	0.2	-	Mexique
China	0.4	1.1	2.2	2.7	3.1	-	Chine
China's merchandise imports from the world/Importations totales de marchandises de la Chine							
Canada	1.8	1.6	1.7	1.7	1.2	-	Canada
United States	13.3	12.1	9.9	10.8	9.2	-	États-Unis
Japan	17.8	22.7	18.4	17.6	18.1	-	Japon
United Kingdom	1.8	1.5	1.6	1.4	1.1	-	Royaume-Uni
Mexico	0.3	0.1	0.2	0.3	0.4	-	Mexique
EU-15 merchandise imports from the world/Importations totales de marchandises de l'UE - 15							
Canada	0.9	0.7	0.8	0.7	0.7	-	Canada
United States	7.7	7.7	8.2	8.0	7.3	-	États-Unis
Japan	4.6	4.3	3.6	3.1	2.9	-	Japon
Mexico	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	-	Mexique
China	0.8	1.7	2.6	2.8	3.1	-	Chine

A hyphen indicates that the data is not available
Un tiret indique que les données ne sont pas disponibles

Source: IMF, Direction of Trade Statistics yearbook/FMI, Direction of Trade Statistics yearbook
/OMC, Statistiques du Commerce International 2000.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 1E: Canada's Trade and Investment with NAFTA COUNTRIES (millions of Canadian dollars)
Tableau 1E : Commerce canadien de marchandises et investissement avec les pays de l'ALENA (millions de dollars)

A. Trade (Customs basis)/Commerce (base douanière)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
Canada's merchandise trade with the United States/Commerce canadien de marchandises avec les États-Unis							
Exports	101,592	183,303	359,289	351,751	345,366	327,685	Exportations
Imports	88,102	137,345	229,660	218,296	218,332	203,139	Importations
Balance	13,490	45,958	129,629	133,456	127,035	124,546	Solde
Canada's merchandise trade with Mexico/Commerce canadien de marchandises avec le Mexique							
Exports	638	1,084	2,034	2,755	2,419	2,201	Exportations
Imports	1,246	4,525	12,060	12,123	12,734	12,175	Importations
Balance	-608	-3,442	-10,026	-9,368	-10,315	-9,974	Solde
Canada's merchandise trade with NAFTA countries/Commerce canadien de marchandises avec les pays de l'ALENA							
Exports	102,230	184,386	361,323	354,506	347,786	329,887	Exportations
Imports	89,348	141,870	241,720	230,419	231,066	215,315	Importations
Balance	12,882	42,516	119,603	124,087	116,720	114,572	Solde
Canada's two-way merchandise trade with NAFTA countries/Commerce bilatéral de marchandises du Canada avec ses les pays de l'ALENA							
United States	189,693	320,648	588,949	570,047	563,698	530,825	États-Unis
Mexico	1,885	5,609	14,094	14,878	15,154	14,377	Mexique
United States & Mexico	191,578	326,256	603,043	584,925	578,852	545,201	États-Unis et Mexique

B. Investment stocks/ Bilan des investissements

With the United States/avec les États-Unis							
Inward	80,427	102,629	191,870	214,227	224,330	-	Passif
Outward	56,578	77,987	177,839	188,791	201,792	-	Actif
Balance	23,849	24,642	14,031	25,436	22,538	-	Flux nets
With Mexico/avec le Mexique							
Inward	12	177	142	69	83	-	Passif
Outward	237	1,073	3,871	3,279	3,344	-	Actif
Balance	-225	-896	-3,729	-3,210	-3,261	-	Flux nets
With NAFTA countries/avec les pays de l'ALENA							
Inward	80,439	102,806	192,012	214,296	224,413	-	Passif
Outward	56,815	79,060	181,710	192,070	205,136	-	Actif
Balance	23,624	23,746	10,302	22,226	19,277	-	Flux nets

A hyphen indicates that the data is not available
Un tiret indique que les données ne sont pas disponibles

Source: Statistics Canada, International Trade Division
/Statistique Canada, Division du commerce international.
Source: Statistics Canada, Canada's International Investment Position, Catalogue no. 67-202
/Statistique Canada, Bilan des investissements internationaux du Canada, 67-202-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 1F: NAFTA Country Trade and Investment (millions of US dollars)
Tableau 1F : Commerce et investissement des pays de l'ALENA (millions de dollars américains)

A. Merchandise trade/Commerce de marchandises

	1990	2000	2001	2002	2003	
Merchandise exports to the world/Exportations globales de marchandises						
Canada	126,447	275,183	261,299	252,381	-	Canada
United States	393,106	771,991	730,906	693,123	-	États-Unis
Mexico	27,167	166,455	158,443	149,196	-	Mexique
NAFTA	546,720	1,213,629	1,150,648	1,094,700	-	ALENA
Merchandise imports from the world/Importations globales de marchandises						
Canada	131,640	262,721	243,631	244,179	-	Canada
United States	517,020	1,238,200	1,180,110	1,202,360	-	États-Unis
Mexico	33,016	191,904	185,236	157,856	-	Mexique
NAFTA	681,676	1,692,825	1,608,977	1,604,395	-	ALENA
Two-way merchandise trade/Commerce total de marchandises						
Canada	258,087	537,904	504,930	496,560	-	Canada
United States	910,126	2,010,191	1,911,016	1,895,483	-	États-Unis
Mexico	60,183	358,359	343,679	307,052	-	Mexique
NAFTA	1,228,396	2,906,454	2,759,625	2,699,095	-	ALENA
Per cent distribution of two-way trade/Répartition du commerce total de l'ALENA en pourcentage						
Canada	21.0	18.5	18.3	18.4	-	Canada
United States	74.1	69.2	69.2	70.2	-	États-Unis
Mexico	4.9	12.3	12.5	11.4	-	Mexique

Source: IMF, Direction of Trade.

B. Direct investment stocks/Investissement direct étranger

	1990	2000	2001	2002	2003	
Inward from the world/Investissement étranger dans les pays de l'ALENA						
Canada	112,882	205,129	209,464	221,468	-	Canada
United States	394,911	1,214,254	1,321,063	1,351,093	-	États-Unis
Mexico	22,424	97,170	140,376	154,003	-	Mexique
NAFTA	530,217	1,516,553	1,670,903	1,726,564	-	ALENA
Outward to the world/Investissement des pays de l'ALENA à l'étranger						
Canada	84,837	235,512	244,638	273,719	-	Canada
United States	430,521	1,293,431	1,381,674	1,501,415	-	États-Unis
Mexico	4,628	11,098	11,944	12,425	-	Mexique
NAFTA	519,986	1,384,670	1,540,041	1,787,559	-	ALENA
Two-way investment/Investissements totaux						
Canada	197,719	406,563	444,976	466,106	-	Canada
United States	825,432	2,387,376	2,614,494	2,732,767	-	États-Unis
Mexico	27,052	107,284	151,474	165,947	-	Mexique
NAFTA	1,050,203	2,901,223	3,210,944	3,514,123	-	ALENA

A hyphen indicates that the data is not available
Un tiret indique que les données ne sont pas disponibles

Source: UNCTAD, World Investment Report, Annex tables B.3, B.4/CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, tableaux B.3, B.4.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 2A: Canada's Current Account with All Countries (millions of dollars)
Tableau 2A : Compte courant du Canada avec tous les pays (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Total current account/Compte courant				
Receipts	186,280	285,601	532,099	514,110	511,268	495,618	Recettes
Payments	212,091	303,331	501,385	487,245	487,902	469,836	Paiements
Balance	-25,812	-17,730	30,713	26,864	23,366	25,783	Solde
			Goods and services/Biens et services				
Receipts	167,740	260,917	488,589	480,404	472,628	457,848	Recettes
Payments	168,140	252,285	427,317	417,908	423,112	409,123	Paiements
Balance	-400	8,632	61,272	62,496	49,516	48,725	Solde
			Goods/Biens				
Receipts	146,963	228,167	430,033	421,519	414,305	401,527	Recettes
Payments	139,217	207,873	362,206	350,632	356,459	341,317	Paiements
Balance	7,747	20,295	67,827	70,887	57,846	60,210	Solde
			Services/Services				
Receipts	20,777	32,750	58,556	58,885	58,323	56,321	Recettes
Payments	28,923	44,413	65,110	67,276	66,653	67,806	Paiements
Balance	-8,147	-11,663	-6,554	-8,391	-8,330	-11,485	Solde
			Investment income/Revenus de placements				
Receipts	15,902	21,100	37,413	26,715	31,638	31,255	Recettes
Payments	40,162	46,990	69,229	64,029	59,149	54,743	Paiements
Balance	-24,260	-25,889	-31,816	-37,314	-27,511	-23,488	Solde
			Current transfers/Transferts courants				
Receipts	2,638	3,584	6,096	6,990	7,002	6,516	Recettes
Payments	3,789	4,056	4,839	5,308	5,641	5,969	Paiements
Balance	-1,151	-472	1,257	1,682	1,361	546	Solde

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 2B: Canada's Current Account with United States (millions of dollars)
Tableau 2B : Compte courant du Canada avec les États-Unis (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Total current account/Compte courant				
Receipts	129,140	212,647	414,223	397,938	395,780	381,361	Recettes
Payments	135,899	207,733	354,600	340,721	335,706	317,493	Paiements
Balance	-6,759	4,914	59,622	57,218	60,074	63,867	Solde
			Goods and services/Biens et services				
Receipts	119,820	199,864	394,788	387,108	382,101	364,753	Recettes
Payments	115,381	182,574	307,890	296,400	295,734	279,866	Paiements
Balance	4,439	17,290	86,899	90,708	86,367	84,887	Solde
			Goods/Biens				
Receipts	108,024	181,049	359,001	352,082	346,991	331,403	Recettes
Payments	97,298	155,661	266,514	254,953	254,929	239,204	Paiements
Balance	10,726	25,388	92,486	97,129	92,062	92,199	Solde
			Services/Services				
Receipts	11,796	18,815	35,788	35,027	35,110	33,351	Recettes
Payments	18,083	26,913	41,375	41,448	40,805	40,662	Paiements
Balance	-6,286	-8,098	-5,588	-6,421	-5,695	-7,312	Solde
			Investment income/Revenus de placements				
Receipts	7,632	10,741	15,239	6,406	9,190	12,391	Recettes
Payments	19,931	24,570	45,823	43,352	38,928	36,552	Paiements
Balance	-12,298	-13,829	-30,584	-36,945	-29,739	-24,162	Solde
			Current transfers/Transferts courants				
Receipts	1,688	2,042	4,196	4,424	4,490	4,217	Recettes
Payments	588	589	888	969	1,044	1,075	Paiements
Balance	1,100	1,453	3,308	3,455	3,446	3,142	Solde

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 2C: Canada's Current Account with the United Kingdom (millions of dollars)
Tableau 2C : Compte courant du Canada avec le Royaume-Uni (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Total current account/Compte courant				
Receipts	6,841	9,115	16,113	16,093	14,980	15,543	Recettes
Payments	10,467	13,172	22,028	21,031	19,728	17,620	Paiements
Balance	-3,626	-4,057	-5,915	-4,937	-4,748	-2,077	Solde
			Goods and services/Biens et services				
Receipts	5,035	5,546	10,898	10,555	9,802	11,281	Recettes
Payments	6,627	7,920	16,232	15,772	14,220	12,646	Paiements
Balance	-1,592	-2,374	-5,334	-5,217	-4,418	-1,365	Solde
			Goods/Biens				
Receipts	3,740	3,677	7,326	6,985	6,239	7,559	Recettes
Payments	4,706	4,854	12,290	11,948	10,312	8,867	Paiements
Balance	-966	-1,177	-4,963	-4,963	-4,073	-1,308	Solde
			Services/Services				
Receipts	1,295	1,869	3,572	3,570	3,562	3,722	Recettes
Payments	1,921	3,066	3,943	3,824	3,907	3,779	Paiements
Balance	-626	-1,197	-371	-254	-345	-57	Solde
			Investment income/Revenus de placements				
Receipts	1,463	3,088	4,733	5,001	4,570	3,747	Recettes
Payments	3,698	5,078	5,529	4,957	5,168	4,643	Paiements
Balance	-2,235	-1,990	-796	43	-598	-896	Solde
			Current transfers/Transferts courants				
Receipts	343	482	482	538	608	515	Recettes
Payments	141	174	267	301	340	331	Paiements
Balance	201	308	215	237	268	184	Solde

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 2D: Canada's Current Account with EU-15 (millions of dollars)
Tableau 2D : Compte courant du Canada avec l'UE-15 (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Total current account/Compte courant				
Receipts	18,596	23,926	43,963	44,411	43,490	42,835	Recettes
Payments	27,895	34,880	56,330	57,089	58,671	57,891	Paiements
Balance	-9,299	-10,955	-12,367	-12,677	-15,181	-15,056	Solde
			Goods and services/Biens et services				
Receipts	15,710	18,305	33,982	33,886	31,983	33,621	Recettes
Payments	19,749	24,023	43,564	45,847	46,754	45,966	Paiements
Balance	-4,040	-5,718	-9,582	-11,961	-14,772	-12,345	Solde
			Goods/Biens				
Receipts	12,437	13,040	24,308	23,872	22,735	24,150	Recettes
Payments	14,679	16,404	33,469	35,166	36,175	34,898	Paiements
Balance	-2,243	-3,364	-9,160	-11,294	-13,440	-10,748	Solde
			Services/Services				
Receipts	3,273	5,265	9,674	10,014	9,246	9,471	Recettes
Payments	5,070	7,619	10,096	10,681	10,578	11,068	Paiements
Balance	-1,797	-2,354	-422	-667	-1,332	-1,596	Solde
			Investment income/Revenus de placements				
Receipts	2,154	4,413	8,648	9,023	10,022	7,649	Recettes
Payments	7,572	10,186	11,905	10,301	10,858	10,888	Paiements
Balance	-5,418	-5,773	-3,258	-1,279	-837	-3,239	Solde
			Current transfers/Transferts courants				
Receipts	732	1,209	1,333	1,503	1,486	1,564	Recettes
Payments	573	671	861	940	1,059	1,037	Paiements
Balance	159	538	472	563	428	528	Solde

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 2E: Canada's Current Account with Japan (millions of dollars)
Tableau 2E : Compte courant du Canada avec le Japon (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Total current account/Compte courant				
Receipts	10,517	12,528	14,543	12,982	12,892	12,043	Recettes
Payments	13,880	13,952	17,546	16,096	17,397	15,025	Paiements
Balance	-3,363	-1,425	-3,003	-3,115	-4,505	-2,982	Solde
			Goods and services/Biens et services				
Receipts	10,247	12,128	13,144	11,929	12,082	11,334	Recettes
Payments	9,031	9,553	13,801	12,692	13,990	12,579	Paiements
Balance	1,216	2,576	-656	-763	-1,908	-1,244	Solde
			Goods/Biens				
Receipts	9,285	10,788	11,386	10,228	10,292	9,906	Recettes
Payments	8,366	8,315	11,729	10,572	11,732	10,659	Paiements
Balance	919	2,473	-343	-344	-1,441	-753	Solde
			Services/Services				
Receipts	961	1,340	1,758	1,701	1,790	1,428	Recettes
Payments	665	1,237	2,071	2,120	2,257	1,919	Paiements
Balance	296	102	-313	-419	-467	-491	Solde
			Investment income/Revenus de placements				
Receipts	197	218	1,112	775	580	496	Recettes
Payments	4,843	4,388	3,718	3,385	3,382	2,427	Paiements
Balance	-4,646	-4,170	-2,606	-2,609	-2,801	-1,930	Solde
			Current transfers/Transferts courants				
Receipts	73	181	286	277	230	212	Recettes
Payments	6	12	28	19	26	20	Paiements
Balance	67	170	259	258	204	193	Solde

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 2F: Canada's Current Account with Other OECD countries (millions of dollars)
Tableau 2F : Compte courant du Canada avec les autres pays de l'OCDÉ (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Total current account/Compte courant				
Receipts	5,123	6,973	17,166	17,669	18,279	18,826	Recettes
Payments	9,126	13,133	24,859	24,229	25,017	25,220	Paiements
Balance	-4,003	-6,159	-7,692	-6,559	-6,738	-6,394	Solde
			Goods and services/Biens et services				
Receipts	4,366	5,980	14,975	15,268	15,147	15,504	Recettes
Payments	5,264	9,128	22,004	21,837	22,867	23,170	Paiements
Balance	-899	-3,149	-7,029	-6,569	-7,720	-7,665	Solde
			Goods/Biens				
Receipts	3,641	4,536	12,246	12,369	12,342	12,749	Recettes
Payments	4,124	7,365	18,945	18,637	19,670	19,741	Paiements
Balance	-484	-2,829	-6,699	-6,268	-7,328	-6,992	Solde
			Services/Services				
Receipts	725	1,444	2,729	2,899	2,805	2,755	Recettes
Payments	1,140	1,764	3,059	3,200	3,197	3,428	Paiements
Balance	-415	-320	-330	-301	-392	-673	Solde
			Investment income/Revenus de placements				
Receipts	671	923	2,058	2,135	2,939	3,088	Recettes
Payments	3,753	3,854	2,649	2,166	1,899	1,809	Paiements
Balance	-3,082	-2,931	-591	-32	1,040	1,279	Solde
			Current transfers/Transferts courants				
Receipts	86	71	133	266	192	233	Recettes
Payments	109	150	205	225	251	241	Paiements
Balance	-22	-79	-72	41	-59	-8	Solde

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 2G: Canada's Current Account with Non-OECD Countries (millions of dollars)
Tableau 2G : Compte courant du Canada avec les pays non-membres de l'OCDÉ (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Total current account/Compte courant				
Receipts	22,904	29,527	42,204	41,110	40,827	40,553	Recettes
Payments	25,291	33,633	48,050	49,110	51,111	54,207	Paiements
Balance	-2,387	-4,106	-5,846	-8,000	-10,284	-13,654	Solde
			Goods and services/Biens et services				
Receipts	17,597	24,640	31,700	32,213	31,315	32,636	Recettes
Payments	18,715	27,007	40,058	41,132	43,767	47,542	Paiements
Balance	-1,118	-2,367	-8,358	-8,919	-12,452	-14,906	Solde
			Goods/Biens				
Receipts	13,576	18,754	23,092	22,968	21,945	23,319	Recettes
Payments	14,750	20,128	31,549	31,304	33,953	36,815	Paiements
Balance	-1,174	-1,374	-8,457	-8,336	-12,008	-13,496	Solde
			Services/Services				
Receipts	4,022	5,886	8,607	9,244	9,372	9,316	Recettes
Payments	3,965	6,880	8,509	9,827	9,816	10,729	Paiements
Balance	57	-994	98	-583	-444	-1,413	Solde
			Investment income/Revenus de placements				
Receipts	5,248	4,805	10,356	8,376	8,907	7,631	Recettes
Payments	4,063	3,992	5,134	4,825	4,082	3,067	Paiements
Balance	1,185	813	5,222	3,551	4,825	4,564	Solde
			Current transfers/Transferts courants				
Receipts	59	81	148	520	604	290	Recettes
Payments	2,513	2,634	2,857	3,155	3,261	3,596	Paiements
Balance	-2,454	-2,553	-2,709	-2,635	-2,657	-3,306	Solde

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 3A: Canada's Financial Account with All Countries (millions of dollars)
Tableau 3A : Compte financier du Canada avec tous les pays (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
				Total			
Inward	41,882	56,550	114,403	90,592	62,864	39,500	Passif
Outward	-19,745	-49,029	-144,840	-114,058	-80,825	-68,116	Actif
Balance	22,137	7,520	-30,437	-23,466	-17,961	-28,616	Flux nets
				Direct investment/Investissements directs			
Inward	7,116	11,206	99,148	44,608	32,342	8,253	Passif
Outward	-6,235	-12,694	-69,248	-56,737	-45,217	-30,035	Actif
Balance	881	-1,488	29,900	-12,129	-12,875	-21,782	Flux nets
				Portfolio investment/Investissement de portefeuille			
Inward	23,212	23,312	14,351	34,669	21,058	15,179	Passif
Outward	-5,470	-8,927	-63,832	-37,573	-24,950	-12,519	Actif
Balance	17,742	14,385	-49,481	-2,904	-3,892	2,660	Flux nets
				Portfolio investment in stocks/Investissement de portefeuille en actions			
Inward	3,885	6,412	35,237	4,667	-1,436	12,888	Passif
Outward	-3,867	-9,362	-59,870	-35,653	-18,707	-4,323	Actif
Balance	18	-2,950	-24,633	-30,986	-20,143	8,565	Flux nets
				Other investment/Autres investissements			
Inward	11,554	22,032	904	11,315	9,464	16,068	Passif
Outward	-8,040	-27,408	-11,760	-19,748	-10,657	-25,562	Actif
Balance	3,514	-5,376	-10,856	-8,433	-1,193	-9,494	Flux nets

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 3B: Canada's Financial Account with the United States (millions of dollars)
Tableau 3B : Compte financier du Canada avec les États-Unis (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
				Total			
Inward	6,243	36,348	46,670	89,138	60,631	35,512	Passif
Outward	-5,647	-19,551	-80,277	-54,393	-52,963	-28,210	Actif
Balance	596	16,797	-33,607	34,745	7,667	7,302	Flux nets
				Direct investment/Investissements directs			
Inward	3,397	10,932	17,368	40,816	24,710	4,370	Passif
Outward	-4,512	-4,592	-34,789	-29,044	-13,967	-6,379	Actif
Balance	-1,115	6,340	-17,421	11,772	10,743	-2,009	Flux nets
				Portfolio investment/Investissement de portefeuille			
Inward	7,405	11,792	25,750	41,853	24,094	13,176	Passif
Outward	-4,693	-1,967	-40,831	-26,929	-27,680	-3,573	Actif
Balance	2,712	9,825	-15,081	14,924	-3,586	9,603	Flux nets
				Portfolio investment in stocks/Investissement de portefeuille en actions			
Inward	4,047	5,977	33,268	7,719	1,223	12,595	Passif
Outward	-3,480	-2,761	-37,630	-23,575	-24,373	1,248	Actif
Balance	567	3,216	-4,362	-15,856	-23,150	13,843	Flux nets
				Other investment/Autres investissements			
Inward	-4,559	13,624	3,553	6,469	11,827	17,966	Passif
Outward	3,558	-12,992	-4,657	1,580	-11,316	-18,258	Actif
Balance	-1,001	632	-1,104	8,049	511	-292	Flux nets

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 3C: Canada's Financial Account with the United Kingdom (millions of dollars)
Tableau 3C : Compte financier du Canada avec le Royaume-Uni (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
				Total			
Inward	4,307	2,051	14,112	17,411	4,644	4,526	Passif
Outward	-1,231	-6,000	-15,633	-25,170	-12,982	-13,217	Actif
Balance	3,076	-3,949	-1,521	-7,759	-8,338	-8,691	Flux nets
				Direct investment/Investissements directs			
Inward	-369	-2,190	9,774	8,724	1,249	239	Passif
Outward	-1,378	-822	-9,317	-6,333	-2,492	-4,007	Actif
Balance	-1,747	-3,012	457	2,391	-1,243	-3,768	Flux nets
				Portfolio investment/Investissement de portefeuille			
Inward	2,689	2,061	2,832	1,390	3,661	1,236	Passif
Outward	-629	-1,651	-6,621	-5,297	-8,104	-8,580	Actif
Balance	2,060	410	-3,789	-3,907	-4,443	-7,344	Flux nets
				Portfolio investment in stocks/Investissement de portefeuille en actions			
Inward	-247	269	825	-2,490	-2,649	-2,878	Passif
Outward	-299	-808	-5,661	-6,412	-1,961	-3,221	Actif
Balance	-546	-539	-4,836	-8,902	-4,610	-6,099	Flux nets
				Other investment/Autres investissements			
Inward	1,987	2,181	1,505	7,298	-266	3,051	Passif
Outward	776	-3,527	305	-13,541	-2,386	-629	Actif
Balance	2,763	-1,346	1,810	-6,243	-2,652	2,422	Flux nets

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 3D: Canada's Financial Account with the EU-15 (millions of dollars)
Tableau 3D : Compte financier du Canada avec l'UE-15 (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
				Total			
Inward	10,350	8,267	70,700	8,884	3,061	4,072	Passif
Outward	-2,111	-10,852	-51,064	-28,944	-23,148	-31,297	Actif
Balance	8,239	-2,586	19,636	-20,060	-20,087	-27,224	Flux nets
				Direct investment/Investissements directs			
Inward	1,753	-1,184	76,528	1,332	4,030	2,042	Passif
Outward	-996	-2,748	-16,957	-7,814	-14,673	-15,096	Actif
Balance	757	-3,932	59,571	-6,482	-10,643	-13,054	Flux nets
				Portfolio investment/Investissement de portefeuille			
Inward	4,028	5,514	-6,741	2,082	883	2,446	Passif
Outward	-1,050	-2,277	-25,398	-7,724	-8,572	-11,564	Actif
Balance	2,978	3,237	-32,139	-5,642	-7,689	-9,118	Flux nets
				Portfolio investment in stocks/Investissement de portefeuille en actions			
Inward	-93	385	-3,491	-3,933	-4,097	104	Passif
Outward	-413	-1,431	-23,895	-8,464	-2,317	-5,965	Actif
Balance	-506	-1,046	-27,386	-12,397	-6,414	-5,861	Flux nets
				Other investment/Autres investissements			
Inward	4,570	3,938	912	5,470	-1,852	-416	Passif
Outward	-65	-5,828	-8,708	-13,407	97	-4,635	Actif
Balance	4,505	-1,890	-7,796	-7,937	-1,755	-5,051	Flux nets

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 3E: Canada's Financial Account with Japan (millions of dollars)
Tableau 3E : Compte financier du Canada avec le Japon (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
				Total			
Inward	8,427	388	-4,162	408	-4,059	759	Passif
Outward	-386	-1,936	448	-5,841	-1,164	1,164	Actif
Balance	8,041	-1,547	-3,714	-5,432	-5,223	1,923	Flux nets
				Direct investment/Investissements directs			
Inward	1,220	608	244	379	998	821	Passif
Outward	44	-240	-3,708	-1,670	-1,538	-335	Actif
Balance	1,264	368	-3,464	-1,291	-540	486	Flux nets
				Portfolio investment/Investissement de portefeuille			
Inward	7,363	-801	-4,057	-1,190	-4,264	1,612	Passif
Outward	227	-1,611	1,987	-1,309	407	-524	Actif
Balance	7,590	-2,412	-2,070	-2,499	-3,857	1,088	Flux nets
				Portfolio investment in stocks/Investissement de portefeuille en actions			
Inward	-17	304	-177	-155	-64	-1	Passif
Outward	100	-1,693	2,124	-1,055	475	-12	Actif
Balance	83	-1,389	1,947	-1,210	411	-13	Flux nets
				Other investment/Autres investissements			
Inward	-156	582	-349	1,219	-793	-1,675	Passif
Outward	-657	-85	2,168	-2,862	-33	2,023	Actif
Balance	-813	497	1,819	-1,643	-826	348	Flux nets

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 3F: Canada's Financial Account with Other OECD countries (millions of dollars)
Tableau 3F : Compte financier du Canada avec les autres pays de l'OCDÉ (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Total				
Inward	3,160	1,563	3,402	-3,606	255	-2,057	Passif
Outward	-1,501	-2,208	-6,535	-8,934	-8,270	-4,340	Actif
Balance	1,659	-645	-3,133	-12,540	-8,015	-6,397	Flux nets
			Direct investment/Investissements directs				
Inward	621	305	2,149	545	409	283	Passif
Outward	-330	-1,456	-5,402	-6,583	-5,656	237	Actif
Balance	291	-1,151	-3,253	-6,038	-5,247	520	Flux nets
			Portfolio investment/Investissement de portefeuille				
Inward	659	2,261	793	-4,638	-745	-3,910	Passif
Outward	81	-72	158	-979	-382	-2,763	Actif
Balance	740	2,189	951	-5,617	-1,127	-6,673	Flux nets
			Portfolio investment in stocks/Investissement de portefeuille en actions				
Inward	-37	208	5,235	284	1,234	508	Passif
Outward	-94	-194	-1	-1,115	-1,122	-2,881	Actif
Balance	-131	14	5,234	-831	112	-2,373	Flux nets
			Other investment/Autres investissements				
Inward	1,880	-1,003	460	487	591	1,570	Passif
Outward	-1,252	-680	-1,291	-1,372	-2,232	-1,813	Actif
Balance	628	-1,683	-831	-885	-1,641	-243	Flux nets

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.

Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.

Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 3G: Canada's Financial Account with Non-OECD Countries (millions of dollars)
Tableau 3G : Compte financier du Canada avec les pays non-membres de l'OCDÉ (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
				Total			
Inward	13,702	9,984	-2,207	-4,232	2,976	1,214	Passif
Outward	-10,100	-14,482	-7,412	-15,946	4,720	-5,433	Actif
Balance	3,602	-4,499	-9,619	-20,179	7,697	-4,220	Flux nets
				Direct investment/Investissements directs			
Inward	125	545	2,859	1,536	2,195	737	Passif
Outward	-441	-3,658	-8,392	-11,626	-9,383	-8,462	Actif
Balance	-316	-3,113	-5,533	-10,090	-7,188	-7,725	Flux nets
				Portfolio investment/Investissement de portefeuille			
Inward	3,757	4,546	-1,394	-3,438	1,090	1,855	Passif
Outward	-35	-3,000	252	-632	11,277	5,905	Actif
Balance	3,722	1,546	-1,142	-4,070	12,367	7,760	Flux nets
				Portfolio investment in stocks/Investissement de portefeuille en actions			
Inward	-15	-462	402	752	268	-318	Passif
Outward	20	-3,283	-468	-1,444	8,630	3,287	Actif
Balance	5	-3,745	-66	-692	8,898	2,969	Flux nets
				Other investment/Autres investissements			
Inward	9,819	4,891	-3,672	-2,330	-309	-1,377	Passif
Outward	-9,624	-7,823	728	-3,687	2,827	-2,879	Actif
Balance	195	-2,932	-2,944	-6,017	2,518	-4,256	Flux nets

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 4A: Canada's Merchandise Trade by Geographical Area, balance of payments basis, (millions of dollars)
Tableau 4A : Commerce canadien des marchandises, par zone géographique, base de la balance des paiements (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			All countries/Tous les pays				
Receipts	146,963	228,167	430,033	421,519	414,305	401,527	Recettes
Payments	139,217	207,873	362,206	350,632	356,459	341,317	Paiements
Balance	7,747	20,295	67,827	70,887	57,846	60,210	Solde
			United States/États-Unis				
Receipts	108,024	181,049	359,001	352,082	346,991	331,403	Recettes
Payments	97,298	155,661	266,514	254,953	254,929	239,204	Paiements
Balance	10,726	25,388	92,486	97,129	92,062	92,199	Solde
			United Kingdom/Royaume-Uni				
Receipts	3,740	3,677	7,326	6,985	6,239	7,559	Recettes
Payments	4,706	4,854	12,290	11,948	10,312	8,867	Paiements
Balance	-966	-1,177	-4,963	-4,963	-4,073	-1,308	Solde
			EU-15/UE - 15				
Receipts	12,437	13,040	24,308	23,872	22,735	24,150	Recettes
Payments	14,679	16,404	33,469	35,166	36,175	34,898	Paiements
Balance	-2,243	-3,364	-9,160	-11,294	-13,440	-10,748	Solde
			Japan/Japon				
Receipts	9,285	10,788	11,386	10,228	10,292	9,906	Recettes
Payments	8,366	8,315	11,729	10,572	11,732	10,659	Paiements
Balance	919	2,473	-343	-344	-1,441	-753	Solde
			Other OECD countries/Autres pays de l'OCDÉ				
Receipts	3,641	4,536	12,246	12,369	12,342	12,749	Recettes
Payments	4,124	7,365	18,945	18,637	19,670	19,741	Paiements
Balance	-484	-2,829	-6,699	-6,268	-7,328	-6,992	Solde
			Non-OECD countries/les pays non-membres de l'OCDÉ				
Receipts	13,576	18,754	23,092	22,968	21,945	23,319	Recettes
Payments	14,750	20,128	31,549	31,304	33,953	36,815	Paiements
Balance	-1,174	-1,374	-8,457	-8,336	-12,008	-13,496	Solde

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 4B: Canada's Merchandise Trade by Product Type, balance of payments basis, (millions of dollars)
Tableau 4B : Commerce canadien des marchandises, par groupe de marchandises, base de la balance des paiements (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
				Total			
Receipts	146,963	228,167	430,033	421,519	414,305	401,527	Recettes
Payments	139,217	207,873	362,206	350,632	356,459	341,317	Paiements
Balance	7,747	20,295	67,827	70,887	57,846	60,210	Solde
				Agriculture and fishing/Agriculture et pêche			
Receipts	11,572	18,814	27,674	31,130	30,917	29,321	Recettes
Payments	8,256	12,577	18,557	20,372	21,783	21,520	Paiements
Balance	3,316	6,237	9,117	10,758	9,134	7,801	Solde
				Energy/Produits énergétiques			
Receipts	13,726	19,200	53,158	55,749	49,542	61,271	Recettes
Payments	6,221	6,960	17,853	17,745	16,525	19,554	Paiements
Balance	7,505	12,240	35,305	38,004	33,017	41,717	Solde
				Forestry/Produits forestiers			
Receipts	21,465	29,128	42,755	40,196	37,198	34,503	Recettes
Payments	1,358	1,810	3,065	2,887	3,137	3,022	Paiements
Balance	20,107	27,318	39,690	37,309	34,061	31,481	Solde
				Industrial/Biens industriels			
Receipts	32,273	42,498	68,124	67,982	70,232	66,587	Recettes
Payments	26,929	39,187	69,244	68,421	68,873	65,117	Paiements
Balance	5,344	3,311	-1,120	-439	1,359	1,470	Solde
				Machinery and equipment/Machines et équipements			
Receipts	23,962	45,700	110,280	102,948	97,304	89,270	Recettes
Payments	43,303	65,717	122,787	112,496	105,867	98,194	Paiements
Balance	-19,341	-20,017	-12,507	-9,548	-8,563	-8,924	Solde
				Automotive/Produits de l'automobile			
Receipts	33,971	57,608	98,113	92,866	97,030	87,942	Recettes
Payments	31,943	47,835	77,435	72,579	81,450	76,356	Paiements
Balance	2,028	9,773	20,678	20,287	15,580	11,586	Solde
				Consumers goods/Autres biens de consommation			
Receipts	2,637	7,102	15,224	16,291	17,669	17,125	Recettes
Payments	15,023	23,441	40,115	42,914	46,419	46,198	Paiements
Balance	-12,386	-16,339	-24,891	-26,623	-28,750	-29,073	Solde
				Miscellaneous adjustments/Ajustements divers			
Receipts	7,357	8,117	14,705	14,357	14,413	15,929	Recettes
Payments	6,184	10,346	13,150	13,218	12,405	11,420	Paiements
Balance	1,173	-2,229	1,555	1,139	2,008	4,509	Solde

Source: Statistics Canada, Canadian International Merchandise Trade, Catalogue no. 65-001
/Statistique Canada, Le commerce international de marchandises du Canada, 65-001-X1B au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-cf-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 4C: Distribution of Canada's Value of Merchandise Trade, balance of payments basis (per cent)
Tableau 4C : Répartition de la valeur du commerce des marchandises du Canada, base de la balance des paiements (en pourcentage)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Exports/Exportations				
Agricultural and fish products	7.9	8.2	6.4	7.4	7.5	7.3	Produits de l'agriculture et de la pêche
Energy products	9.3	8.4	12.4	13.2	12.0	15.3	Produits énergétiques
Forestry products	14.6	12.8	9.9	9.5	9.0	8.6	Produits forestiers
Industrial goods and materials	22.0	18.6	15.8	16.1	17.0	16.6	Biens industriels
Machinery and equipment	16.3	20.0	25.6	24.4	23.5	22.2	Machines et équipement
Automotive products	23.1	25.2	22.8	22.0	23.4	21.9	Produits de l'automobile
Other consumer goods	1.8	3.1	3.5	3.9	4.3	4.3	Autres biens de consomation
Miscellaneous adjustments	5.0	3.6	3.4	3.4	3.5	4.0	Ajustements divers
			Imports/Importations				
Agricultural and fish products	5.9	6.1	5.1	5.8	6.1	6.3	Produits de l'agriculture et de la pêche
Energy products	4.5	3.3	4.9	5.1	4.6	5.7	Produits énergétiques
Forestry products	1.0	0.9	0.8	0.8	0.9	0.9	Produits forestiers
Industrial goods and materials	19.3	18.9	19.1	19.5	19.3	19.1	Biens industriels
Machinery and equipment	31.1	31.6	33.9	32.1	29.7	28.8	Machines et équipement
Automotive products	22.9	23.0	21.4	20.7	22.8	22.4	Produits de l'automobile
Other consumer goods	10.8	11.3	11.1	12.2	13.0	13.5	Autres biens de consomation
Miscellaneous adjustments	4.4	5.0	3.6	3.8	3.5	3.3	Ajustements divers

Source: Statistics Canada, Canadian International Merchandise Trade, Catalogue no. 65-001
/Statistique Canada, Le commerce international de marchandises du Canada, 65-001-X1B au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 4D: Distribution of Canada's Merchandise Trade in High Technology Products (per cent of total trade, current dollars)
Tableau 4D : Ventilation du commerce canadien des marchandises dans le secteur des produits de haute technologie (en pourcentage de l'ensemble du commerce, en dollars courants)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Total Exports/Exportations totales				
Aircraft	2.5	2.3	3.4	4.4	4.1	3.9	Aéronefs
equipment	1.9	3.1	2.5	2.2	1.7	1.7	Machines et matériel de bureau
Television and telecommunications	2.4	3.2	5.8	3.6	3.0	2.7	Téléviseurs et équip. de télécommunication
Other equipment and tools	3.0	4.0	5.7	5.7	5.8	5.4	Autres matériel et outils
Other end products	1.5	1.6	2.2	2.3	2.6	2.5	Autres produits finis
Total high technology products	11.3	14.2	19.6	18.2	17.2	16.1	Ensemble des produits de haute technologie
Total non-high technology products	88.7	85.8	80.4	81.8	82.8	83.9	Ensemble des produits autres que ceux de haute technologie
			Total Imports/Importations totales				
Aircraft	2.4	1.4	2.6	3.1	2.9	2.1	Aéronefs
Office machines and equipment	4.5	5.5	5.3	5.1	4.4	4.2	Machines et matériel de bureau
Television and telecommunications	5.5	6.7	8.3	6.2	5.3	5.0	Téléviseurs et équip. de télécommunication
Other equipment and tools	8.2	8.6	8.6	8.8	8.7	8.8	Autres matériel et outils
Total high technology products	20.7	22.1	24.9	23.1	21.3	20.2	Ensemble des produits de haute technologie
Total non-high technology products	79.3	77.9	75.1	76.9	78.7	79.8	Ensemble des produits autres que ceux de haute technologie

Source: Statistics Canada, Merchandise imports and exports, CANSIM Table 228-0003
/Source: Statistique Canada, Exportations et importations de biens et services, CANSIM Tableau 228-0003
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 5A: Canada's Services Trade with All Countries by Type (millions of dollars)
Tableau 5A : Commerce canadien des services avec tous les pays, par sorte de services (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Total Services/Tous les services				
Receipts	20,777	32,750	58,556	58,885	58,323	56,321	Recettes
Payments	28,923	44,413	65,110	67,276	66,653	67,806	Paiements
Balance	-8,147	-11,663	-6,554	-8,391	-8,330	-11,485	Solde
			Travel/Voyages				
Receipts	6,680	9,558	15,997	16,414	16,731	14,594	Recettes
Payments	9,827	13,678	18,444	18,542	18,585	18,893	Paiements
Balance	-3,147	-4,120	-2,447	-2,128	-1,853	-4,300	Solde
			Transportation/Transports				
Receipts	4,701	6,678	11,147	10,455	10,831	10,018	Recettes
Payments	6,233	10,528	13,880	13,807	14,202	14,486	Paiements
Balance	-1,532	-3,849	-2,733	-3,352	-3,371	-4,468	Solde
			Commercial services/Services commerciaux				
Receipts	8,479	15,492	29,982	30,553	29,312	30,264	Recettes
Payments	11,995	19,602	32,012	34,091	33,005	33,544	Paiements
Balance	-3,516	-4,110	-2,030	-3,538	-3,693	-3,280	Solde
			Government services/Services gouvernementaux				
Receipts	917	1,022	1,430	1,463	1,448	1,446	Recettes
Payments	868	605	774	836	861	883	Paiements
Balance	49	417	656	627	587	563	Solde

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 5B: Canada's Services Trade by Geographical Area (millions of dollars)
Tableau 5B : Commerce canadien des services, par zone géographique (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			All Countries/Tous les pays				
Receipts	20,777	32,750	58,556	58,885	58,323	56,321	Recettes
Payments	28,923	44,413	65,110	67,276	66,653	67,806	Paiements
Balance	-8,147	-11,663	-6,554	-8,391	-8,330	-11,485	Solde
			United States/États-Unis				
Receipts	11,796	18,815	35,788	35,027	35,110	33,351	Recettes
Payments	18,083	26,913	41,375	41,448	40,805	40,662	Paiements
Balance	-6,286	-8,098	-5,588	-6,421	-5,695	-7,312	Solde
			United Kingdom/Royaume-Uni				
Receipts	1,295	1,869	3,572	3,570	3,562	3,722	Recettes
Payments	1,921	3,066	3,943	3,824	3,907	3,779	Paiements
Balance	-626	-1,197	-371	-254	-345	-57	Solde
			EU-15/UE - 15				
Receipts	3,273	5,265	9,674	10,014	9,246	9,471	Recettes
Payments	5,070	7,619	10,096	10,681	10,578	11,068	Paiements
Balance	-1,797	-2,354	-422	-667	-1,332	-1,596	Solde
			Japan/Japon				
Receipts	961	1,340	1,758	1,701	1,790	1,428	Recettes
Payments	665	1,237	2,071	2,120	2,257	1,919	Paiements
Balance	296	102	-313	-419	-467	-491	Solde
			Other OECD countries/Autres pays de l'OCDÉ				
Receipts	725	1,444	2,729	2,899	2,805	2,755	Recettes
Payments	1,140	1,764	3,059	3,200	3,197	3,428	Paiements
Balance	-415	-320	-330	-301	-392	-673	Solde
			Non-OECD countries/les pays non-membres de l'OCDÉ				
Receipts	4,022	5,886	8,607	9,244	9,372	9,316	Recettes
Payments	3,965	6,880	8,509	9,827	9,816	10,729	Paiements
Balance	57	-994	98	-583	-444	-1,413	Solde

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 5C: Canada's International Transactions in Commercial Services (millions of dollars)
Tableau 5C : Transactions internationales de services commerciaux du Canada (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
Commercial services total/Tous les services commerciaux							
Receipts	8,479	15,492	29,982	30,554	29,313	30,263	Recettes
Payments	11,995	19,602	32,012	34,091	33,005	33,544	Paiements
Balance	-3,516	-4,110	-2,030	-3,537	-3,692	-3,281	Solde
Communications							
Receipts	1,113	1,618	2,021	2,275	2,128	2,192	Recettes
Payments	1,134	1,550	2,022	1,983	2,059	2,099	Paiements
Balance	-21	68	-1	292	69	93	Solde
Construction							
Receipts	-	108	323	333	170	118	Recettes
Payments	-	288	120	96	107	94	Paiements
Balance	-	-180	203	237	63	24	Solde
Insurance/Assurance							
Receipts	1,492	3,420	2,877	3,702	3,261	3,619	Recettes
Payments	1,814	4,037	4,216	5,420	4,876	5,238	Paiements
Balance	-322	-617	-1,339	-1,718	-1,615	-1,619	Solde
Other financial/Autres services financiers							
Receipts	456	992	1,343	1,251	1,495	1,514	Recettes
Payments	834	1,381	2,241	2,486	2,545	2,482	Paiements
Balance	-378	-389	-898	-1,235	-1,050	-968	Solde
Computer and information/Services informatiques et d'information							
Receipts	454	1,129	3,447	3,311	3,076	3,092	Recettes
Payments	269	685	1,298	1,358	1,386	1,346	Paiements
Balance	185	444	2,149	1,953	1,690	1,746	Solde
Royalty and licence fees/Frais de redevances et des licenses							
Receipts	145	440	2,610	2,716	2,649	2,309	Recettes
Payments	1,713	2,409	5,574	5,712	5,728	6,036	Paiements
Balance	-1,568	-1,969	-2,964	-2,996	-3,079	-3,727	Solde
Non-financial commissions/Commissions non-financières							
Receipts	279	469	727	689	734	715	Recettes
Payments	388	503	711	715	620	633	Paiements
Balance	-109	-34	16	-26	114	82	Solde

Source: Statistics Canada, Canada's International Transactions in Services, Catalogue no. 67-203
/Statistique Canada, Les transactions internationales de services du Canada, 67-203-XPB au catalogue.

continued…
suite…

Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 5C: Canada's International Transactions in Commercial Services (millions of dollars)
Tableau 5C : Transactions internationales de services commerciaux du Canada (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Equipment rentals/Location de matériel				
Receipts	212	222	280	306	303	348	Recettes
Payments	307	399	679	708	714	858	Paiements
Balance	-95	-177	-399	-402	-411	-510	Solde
			Management/Services de gestion				
Receipts	760	1,321	3,078	3,321	2,662	3,326	Recettes
Payments	1,219	2,243	4,730	4,993	4,683	4,488	Paiements
Balance	-459	-922	-1,652	-1,672	-2,021	-1,162	Solde
			Advertising/Publicité				
Receipts	132	181	368	405	336	383	Recettes
Payments	184	407	535	552	534	636	Paiements
Balance	-52	-226	-167	-147	-198	-253	Solde
			Research and development/Recherche et développement				
Receipts	640	1,332	4,219	3,059	2,990	2,970	Recettes
Payments	450	769	1,704	1,490	1,428	1,313	Paiements
Balance	190	563	2,515	1,569	1,562	1,657	Solde
			Architectural, etc/Architecture, génie, autres services techniques				
Receipts	883	1,515	2,615	2,913	3,438	3,584	Recettes
Payments	498	819	1,548	1,669	1,885	2,160	Paiements
Balance	385	696	1,067	1,244	1,553	1,424	Solde
			Miscellaneous business/Services divers aux entreprises				
Receipts	1,462	1,943	4,067	4,205	4,020	3,772	Recettes
Payments	2,370	2,948	4,507	4,734	4,021	3,884	Paiements
Balance	-908	-1,005	-440	-529	-1	-112	Solde
			Audio-visual/Audio-visuel				
Receipts	323	653	2,006	2,067	2,045	2,321	Recettes
Payments	696	1,052	2,128	2,174	2,419	2,279	Paiements
Balance	-373	-399	-122	-107	-374	42	Solde

Source: Statistics Canada, Canada's International Transactions in Services, Catalogue no. 67-203
/Statistique Canada, Les transactions internationales de services du Canada, 67-203-XPB au catalogue.

Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.

Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 5D: Canada's International Transactions in Services by Selected Country (millions of dollars)
Tableau 5D : Transactions internationales de services du Canada, pour certains pays (millions de dollars)

		1989	1994	2000	2001	2002	2003		
				a) Total services/Tous les services					
World Total	Receipts	20,777	32,750	58,556	58,885	58,323	56,321	Recettes	Tous les pays
	Payments	28,923	44,413	65,110	67,276	66,653	67,806	Paiements	
	Balance	-8,147	-11,663	-6,554	-8,391	-8,330	-11,485	Solde	
United States	Receipts	11,796	18,815	35,788	35,027	35,110	33,351	Recettes	États-Unis
	Payments	18,083	26,913	41,375	41,448	40,805	40,662	Paiements	
	Balance	-6,286	-8,098	-5,588	-6,421	-5,695	-7,312	Solde	
United Kingdom	Receipts	1,295	1,869	3,572	3,570	3,562	3,722	Recettes	Royaume-Uni
	Payments	1,921	3,066	3,943	3,824	3,907	3,779	Paiements	
	Balance	-626	-1,197	-371	-254	-345	-57	Solde	
EU - 15	Receipts	3,273	5,265	9,674	10,014	9,246	9,471	Recettes	UE - 15
	Payments	5,070	7,619	10,096	10,681	10,578	11,068	Paiements	
	Balance	-1,797	-2,354	-422	-667	-1,332	-1,596	Solde	
Japan	Receipts	961	1,340	1,758	1,701	1,790	1,428	Recettes	Japon
	Payments	665	1,237	2,071	2,120	2,257	1,919	Paiements	
	Balance	296	102	-313	-419	-467	-491	Solde	
				b) Travel/Voyages					
World Total	Receipts	6,680	9,558	15,997	16,414	16,731	14,594	Recettes	Tous les pays
	Payments	9,827	13,678	18,444	18,542	18,585	18,893	Paiements	
	Balance	-3,147	-4,120	-2,447	-2,128	-1,853	-4,300	Solde	
United States	Receipts	4,118	5,469	9,449	9,947	10,310	9,046	Recettes	États-Unis
	Payments	6,732	9,044	11,501	11,185	10,991	10,875	Paiements	
	Balance	-2,614	-3,576	-2,052	-1,239	-681	-1,828	Solde	
United Kingdom	Receipts	321	515	1,135	1,071	1,035	986	Recettes	Royaume-Uni
	Payments	519	733	1,126	983	1,111	1,016	Paiements	
	Balance	-198	-219	9	88	-76	-30	Solde	
EU - 15	Receipts	896	1,700	2,810	2,748	2,574	2,346	Recettes	UE - 15
	Payments	1,436	1,956	3,139	3,069	3,277	3,356	Paiements	
	Balance	-540	-256	-329	-321	-703	-1,009	Solde	
Japan	Receipts	311	570	670	608	715	400	Recettes	Japon
	Payments	56	112	202	211	190	217	Paiements	
	Balance	254	459	467	397	526	183	Solde	

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.

continued...
suite...

Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 5D: Canada's International Transactions in Services by Selected Country (millions of dollars)
Tableau 5D : Transactions internationales de services du Canada pour certains pays (millions de dollars)

		1989	1994	2000	2001	2002	2003		
				c) Commercial services/Services commerciaux					
World Total	Receipts	8,479	15,492	29,982	30,553	29,312	30,264	Recettes	Tous les pays
	Payments	11,995	19,602	32,012	34,091	33,005	33,544	Paiements	
	Balance	-3,516	-4,110	-2,030	-3,538	-3,693	-3,280	Solde	
United States	Receipts	5,547	9,843	20,038	19,242	18,828	18,908	Recettes	États-Unis
	Payments	8,747	13,706	23,923	24,531	24,022	24,035	Paiements	
	Balance	-3,200	-3,862	-3,885	-5,290	-5,194	-5,127	Solde	
United Kingdom	Receipts	430	824	1,395	1,572	1,614	1,807	Recettes	Royaume-Uni
	Payments	819	1,334	1,307	1,477	1,489	1,533	Paiements	
	Balance	-389	-510	89	95	124	275	Solde	
EU - 15	Receipts	1,000	1,854	4,272	4,934	4,325	4,769	Recettes	UE - 15
	Payments	1,536	2,482	3,229	3,882	3,522	3,920	Paiements	
	Balance	-536	-628	1,044	1,052	801	850	Solde	
Japan	Receipts	143	257	502	481	535	554	Recettes	Japon
	Payments	222	363	1,366	1,434	1,592	1,231	Paiements	
	Balance	-79	-106	-864	-953	-1,056	-677	Solde	
				d) Transportation and government services/Services gouvernementaux et transports					
World Total	Receipts	5,618	7,700	12,577	11,918	12,279	11,464	Recettes	Tous les pays
	Payments	7,101	11,133	14,654	14,643	15,063	15,369	Paiements	
	Balance	-1,483	-3,432	-2,077	-2,725	-2,784	-3,905	Solde	
United States	Receipts	2,132	3,502	6,300	5,838	5,972	5,397	Recettes	États-Unis
	Payments	2,604	4,162	5,951	5,731	5,793	5,753	Paiements	
	Balance	-472	-660	349	107	180	-356	Solde	
United Kingdom	Receipts	544	531	1,041	928	913	928	Recettes	Royaume-Uni
	Payments	584	999	1,510	1,365	1,307	1,230	Paiements	
	Balance	-40	-469	-469	-437	-394	-302	Solde	
EU - 15	Receipts	1,376	1,711	2,590	2,333	2,348	2,356	Recettes	UE - 15
	Payments	2,099	3,181	3,728	3,730	3,778	3,792	Paiements	
	Balance	-722	-1,471	-1,137	-1,398	-1,430	-1,437	Solde	
Japan	Receipts	507	513	587	612	540	474	Recettes	Japon
	Payments	386	763	503	474	476	471	Paiements	
	Balance	120	-250	84	137	64	2	Solde	

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 6A: Canada's Direct Investment Flows by Selected Countries (millions of dollars)
Tableau 6A : Flux des investissements directs du Canada pour certains pays (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			World Total/Tous les pays				
Inward	7,116	11,206	99,148	44,608	32,342	8,253	Passif
Outward	-6,235	-12,694	-69,248	-56,737	-45,217	-30,035	Actif
Balance	881	-1,488	29,900	-12,129	-12,875	-21,782	Flux nets
			United States/États-Unis				
Inward	3,397	10,932	17,368	40,816	24,710	4,370	Passif
Outward	-4,512	-4,592	-34,789	-29,044	-13,967	-6,379	Actif
Balance	-1,115	6,340	-17,421	11,772	10,743	-2,009	Flux nets
			United Kingdom/Royaume-Uni				
inward	-369	-2,190	9,774	8,724	1,249	239	Passif
Outward	-1,378	-822	-9,317	-6,333	-2,492	-4,007	Actif
Balance	-1,747	-3,012	457	2,391	-1,243	-3,768	Flux nets
			EU - 15/UE - 15				
Inward	1,753	-1,184	76,528	1,332	4,030	2,042	Passif
Outward	-996	-2,748	-16,957	-7,814	-14,673	-15,096	Actif
Balance	757	-3,932	59,571	-6,482	-10,643	-13,054	Flux nets
			Japan/Japon				
Inward	1,220	608	244	379	998	821	Passif
Outward	44	-240	-3,708	-1,670	-1,538	-335	Actif
Balance	1,264	368	-3,464	-1,291	-540	486	Flux nets
			Other OECD countries/Autres pays de l'OCDÉ				
Inward	621	305	2,149	545	409	283	Passif
Outward	-330	-1,456	-5,402	-6,583	-5,656	237	Actif
Balance	291	-1,151	-3,253	-6,038	-5,247	520	Flux nets
			Non-OECD countries/les pays non-membres de l'OCDÉ				
Inward	125	545	2,859	1,536	2,195	737	Passif
Outward	-441	-3,658	-8,392	-11,626	-9,383	-8,462	Actif
Balance	-316	-3,113	-5,533	-10,090	-7,188	-7,725	Flux nets

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 6B: Canada's Portfolio Investment Flows in Stocks by Selected Countries (millions of dollars)
Tableau 6B : Flux des investissements de portefeuille du Canada en actions, pour certains pays (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			World Total/Tous les pays				
Inward	3,885	6,412	35,237	4,667	-1,436	12,888	Passif
Outward	-3,867	-9,362	-59,870	-35,653	-18,707	-4,323	Actif
Balance	18	-2,950	-24,633	-30,986	-20,143	8,565	Flux nets
			United States/États-Unis				
Inward	4,047	5,977	33,268	7,719	1,223	12,595	Passif
Outward	-3,480	-2,761	-37,630	-23,575	-24,373	1,248	Actif
Balance	567	3,216	-4,362	-15,856	-23,150	13,843	Flux nets
			United Kingdom/Royaume-Uni				
Inward	-247	269	825	-2,490	-2,649	-2,878	Passif
Outward	-299	-808	-5,661	-6,412	-1,961	-3,221	Actif
Balance	-546	-539	-4,836	-8,902	-4,610	-6,099	Flux nets
			EU - 15/UE - 15				
Inward	-93	385	-3,491	-3,933	-4,097	104	Passif
Outward	-413	-1,431	-23,895	-8,464	-2,317	-5,965	Actif
Balance	-506	-1,046	-27,386	-12,397	-6,414	-5,861	Flux nets
			Japan/Japon				
Inward	-17	304	-177	-155	-64	-1	Passif
Outward	100	-1,693	2,124	-1,055	475	-12	Actif
Balance	83	-1,389	1,947	-1,210	411	-13	Flux nets
			Other OECD countries/Autres pays de l'OCDÉ				
Inward	-37	208	5,235	284	1,234	508	Passif
Outward	-94	-194	-1	-1,115	-1,122	-2,881	Actif
Balance	-131	14	5,234	-831	112	-2,373	Flux nets
			Non-OECD countries/les pays non-membres de l'OCDÉ				
Inward	-15	-462	402	752	268	-318	Passif
Outward	20	-3,283	-468	-1,444	8,630	3,287	Actif
Balance	5	-3,745	-66	-692	8,898	2,969	Flux nets

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 6C: Canada's Portfolio Investment Flows in Bonds by Selected Country (millions of dollars)
Tableau 6C : Flux des investissements de portefeuille du Canada en obligations pour certains pays (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			World Total/Tous les pays				
Inward	18,187	15,995	-21,710	37,351	18,712	6,663	Passif
Outward	-1,602	435	-3,963	-1,920	-6,243	-8,196	Actif
Balance	16,585	16,430	-25,673	35,431	12,469	-1,533	Flux nets
			United States/États-Unis				
Inward	3,604	8,549	-8,894	38,145	21,966	2,661	Passif
Outward	-1,213	795	-3,201	-3,354	-3,307	-4,822	Actif
Balance	2,391	9,344	-12,095	34,791	18,659	-2,161	Flux nets
			United Kingdom/Royaume-Uni				
Inward	2,768	-960	3,478	4,584	5,229	5,181	Passif
Outward	-331	-843	-960	1,116	-6,143	-5,359	Actif
Balance	2,437	-1,803	2,518	5,700	-914	-178	Flux nets
			EU - 15/UE - 15				
Inward	4,001	2,939	-1,287	7,066	3,831	3,854	Passif
Outward	-638	-846	-1,503	741	-6,255	-5,599	Actif
Balance	3,363	2,093	-2,790	7,807	-2,424	-1,745	Flux nets
			Japan/Japon				
Inward	6,561	-960	-4,035	-859	-4,210	1,613	Passif
Outward	127	82	-137	-254	-68	-512	Actif
Balance	6,688	-878	-4,172	-1,113	-4,278	1,101	Flux nets
			Other OECD countries/Autres pays de l'OCDÉ				
Inward	758	364	-4,210	-4,066	-2,765	-3,794	Passif
Outward	175	121	159	136	740	118	Actif
Balance	933	485	-4,051	-3,930	-2,025	-3,676	Flux nets
			Non-OECD countries/tous les pays non-membres de l'OCDÉ				
Inward	3,263	5,103	-3,284	-2,935	-110	2,329	Passif
Outward	-53	283	719	811	2,647	2,619	Actif
Balance	3,210	5,386	-2,565	-2,124	2,537	4,948	Flux nets

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 6D: Flow of Canada's Direct Investment by Industry with the World (millions of dollars)
Tableau 6D : Flux des investissements directs du Canada par industrie pour tous les pays (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Total				
Inward	7,116	11,206	99,148	44,608	32,342	8,253	Passif
Outward	-6,235	-12,694	-69,248	-56,737	-45,217	-30,035	Actif
Balance	881	-1,488	29,900	-12,129	-12,875	-21,782	Flux nets
			Wood and paper/Bois et papier				
Inward	1,395	745	4,360	435	391	94	Passif
Outward	-146	-1,250	-66	-2,787	-1,135	-701	Actif
Balance	1,249	-505	4,294	-2,352	-744	-607	Flux nets
			Energy and metallic minerals/Énergie et minerais				
Inward	-2,624	-101	13,617	27,456	16,008	1,944	Passif
Outward	-953	-4,500	-10,457	-10,547	-11,088	-12,257	Actif
Balance	-3,577	-4,601	3,160	16,909	4,920	-10,313	Flux nets
			Machinery and transportation equipment/Machinerie et équipement de transport				
Inward	994	3,462	13,824	4,328	5,263	-606	Passif
Outward	-127	-1,083	-12,990	-5,617	-4,646	-2,217	Actif
Balance	867	2,379	834	-1,289	617	-2,823	Flux nets
			Finance and insurance/Finance et assurance				
Inward	3,508	-420	3,302	2,142	1,898	3,146	Passif
Outward	-2,931	-906	-7,987	-27,404	-25,504	-11,342	Actif
Balance	577	-1,326	-4,685	-25,262	-23,606	-8,196	Flux nets
			Services and retailing/Services et commerce de détail				
Inward	1,296	2,944	2,028	345	2,869	543	Passif
Outward	-854	-1,506	-3,298	-4,221	-1,710	-1,546	Actif
Balance	442	1,438	-1,270	-3,876	1,159	-1,003	Flux nets
			Others/Autres industries				
Inward	2,547	4,577	62,015	9,902	5,913	3,132	Passif
Outward	-1,224	-3,448	-34,449	-6,161	-1,135	-1,972	Actif
Balance	1,323	1,129	27,566	3,741	4,778	1,160	Flux nets

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 6E: Flow of Canada's Direct Investment by Industry with the United States (millions of dollars)
Tableau 6E : Flux des investissements directs du Canada par industrie avec les États-Unis (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
				Total			
Inward	3,397	10,932	17,368	40,816	24,710	4,370	Passif
Outward	-4,512	-4,592	-34,789	-29,044	-13,967	-6,379	Actif
Balance	-1,115	6,340	-17,421	11,772	10,743	-2,009	Flux nets
				Wood and paper/Bois et papier			
Inward	2,854	1,121	2,551	720	401	-58	Passif
Outward	-29	-1,102	207	-2,211	-517	-296	Actif
Balance	2,825	19	2,758	-1,491	-116	-354	Flux nets
				Energy and metallic minerals/Énergie et minerais			
Inward	-4,030	-62	1,664	25,963	13,804	942	Passif
Outward	-263	-2,152	-3,487	-7,328	-2,779	-2,637	Actif
Balance	-4,293	-2,214	-1,823	18,635	11,025	-1,695	Flux nets
				Machinery and transportation equipment/Machinerie et équipement de transport			
Inward	938	3,369	12,207	4,063	4,474	-1,496	Passif
Outward	-245	-98	-1,309	-502	-731	-567	Actif
Balance	693	3,271	10,898	3,561	3,743	-2,063	Flux nets
				Finance and insurance/Finance et assurance			
Inward	1,631	834	1,784	2,358	647	2,100	Passif
Outward	-1,601	-714	-1,763	-16,721	-10,292	596	Actif
Balance	30	120	21	-14,363	-9,645	2,696	Flux nets
				Services and retailing/Services et commerce de détail			
Inward	387	2,193	1,141	-43	1,186	248	Passif
Outward	-998	-377	-1,683	-4,407	-1,158	-935	Actif
Balance	-611	1,816	-542	-4,450	28	-687	Flux nets
				Others/Autres industries			
Inward	1,618	3,477	-1,979	7,755	4,198	2,634	Passif
Outward	-1,374	-148	-26,754	2,124	1,509	-2,539	Actif
Balance	244	3,329	-28,733	9,879	5,707	95	Flux nets

Source: Statistics Canada, Canada's Balance of International Payments, Catalogue no. 67-001
/Statistique Canada, Balance des paiements internationaux du Canada, 67-001-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 7A: Stock of Canada's Direct Investments by Selected Countries (millions of dollars)
Tableau 7A : Bilan des investissements directs du Canada pour certains pays (millions de dollars)

		1989	1994	2000	2001	2002	2003		
World	Inward	122,664	154,594	307,591	333,635	349,388	-	Passif	Tous les pays
	Outward	89,851	146,315	353,150	389,660	431,819	-	Actif	
	Balance	32,813	8,279	-45,559	-56,025	-82,431	-	Flux nets	
United States	Inward	80,427	102,629	191,870	214,227	224,330	-	Passif	États-Unis
	Outward	56,578	77,987	177,839	188,791	201,792	-	Actif	
	Balance	23,849	24,642	14,031	25,436	22,538	-	Flux nets	
United Kingdom	Inward	15,556	14,693	23,184	25,204	26,273	-	Passif	Royaume-Uni
	Outward	11,085	15,038	35,164	39,742	45,241	-	Actif	
	Balance	4,471	-345	-11,980	-14,538	-18,968	-	Flux nets	
EU - 15	Inward	27,898	31,517	86,424	91,158	93,973	-	Passif	UE - 15
	Outward	17,332	30,658	74,326	81,349	99,853	-	Actif	
	Balance	10,566	859	12,098	9,809	-5,880	-	Flux nets	
Japan	Inward	4,769	6,587	8,126	7,909	8,600	-	Passif	Japon
	Outward	507	3,485	5,664	7,033	9,203	-	Actif	
	Balance	4,262	3,102	2,462	876	-603	-	Flux nets	
Mexico	Inward	12	177	142	69	83	-	Passif	Mexique
	Outward	237	1,073	3,871	3,279	3,344	-	Actif	
	Balance	-225	-896	-3,729	-3,210	-3,261	-	Flux nets	
Argentina	Inward	-	-	-	-	-	-	Passif	Argentine
	Outward	115	707	5,023	5,060	1,378	-	Actif	
	Balance	-	-	-	-	-	-	Flux nets	
Chile	Inward	-	-	3	-	0	-	Passif	Chili
	Outward	211	1,878	5,669	5,769	5,768	-	Actif	
	Balance	-	-	-5,666	-	-5,768	-	Flux nets	
Brazil	Inward	150	185	621	888	1,311	-	Passif	Brésil
	Outward	1,679	2,312	6,547	5,968	4,303	-	Actif	
	Balance	-1,529	-2,127	-5,926	-5,080	-2,992	-	Flux nets	
Venezuela	Inward	-	-	5	-	-	-	Passif	Vénézuela
	Outward	56	295	328	235	93	-	Actif	
	Balance	-	-	-323	-	-	-	Flux nets	
Ireland	Inward	57	79	840	1,154	1,448	-	Passif	Irlande
	Outward	1,117	4,679	7,608	8,795	16,503	-	Actif	
	Balance	-1,060	-4,600	-6,768	-7,641	-15,055	-	Flux nets	

A hyphen indicates that the data is not available
Un tiret indique que les données ne sont pas disponibles

Source: Statistics Canada, Canada's International Investment Position, Catalogue no. 67-202-XPB
/Statistique Canada, Bilan des investissements internationaux du Canada, 67-202-XPB au catalogue.

continued...
suite...

Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 7A: Stock of Canada's Direct Investments by Selected Countries (millions of dollars)
Tableau 7A : Bilan des investissements directs du Canada pour certains pays (millions de dollars)

		1989	1994	2000	2001	2002	2003		
Italy	Inward	276	277	913	915	949	-	Passif	Italie
	Outward	226	985	4,899	4,931	2,584	-	Actif	
	Balance	50	-708	-3,986	-4,016	-1,635	-	Flux nets	
Netherlands	Inward	3,988	5,384	15,440	13,479	13,768	-	Passif	Pays-Bas
	Outward	1,024	2,132	9,034	11,619	13,727	-	Actif	
	Balance	2,964	3,252	6,406	1,860	41	-	Flux nets	
Germany	Inward	3,848	4,713	7,239	6,400	6,748	-	Passif	Allemagne
	Outward	870	2,354	4,575	6,136	9,266	-	Actif	
	Balance	2,978	2,359	2,664	264	-2,518	-	Flux nets	
Switzerland	Inward	2,562	3,476	5,860	6,436	6,342	-	Passif	Suisse
	Outward	1,023	1,442	3,135	5,741	6,536	-	Actif	
	Balance	1,539	2,034	2,725	695	-194	-	Flux nets	
France	Inward	3,521	5,326	28,836	32,061	32,218	-	Passif	France
	Outward	1,770	1,753	4,658	3,805	4,471	-	Actif	
	Balance	1,751	3,573	24,178	28,256	27,747	-	Flux nets	
Russian Federation	Inward	-	-	9	54	62	-	Passif	Féd. de Russie
	Outward	-	481	274	293	244	-	Actif	
	Balance	-	-	-265	-239	-182	-	Flux nets	
Singapore	Inward	104	201	146	130	116	-	Passif	Singapour
	Outward	1,485	2,369	3,174	4,492	5,100	-	Actif	
	Balance	-1,381	-2,168	-3,028	-4,362	-4,984	-	Flux nets	
Australia	Inward	834	922	1,590	1,827	1,992	-	Passif	Australie
	Outward	2,322	2,716	3,104	4,529	8,497	-	Actif	
	Balance	-1,488	-1,794	-1,514	-2,702	-6,505	-	Flux nets	
Hong Kong	Inward	1,170	2,730	3,393	3,885	4,983	-	Passif	Hong Kong
	Outward	530	2,074	3,740	2,838	2,810	-	Actif	
	Balance	640	656	-347	1,047	2,173	-	Flux nets	
China	Inward	-	232	194	217	224	-	Passif	Chine
	Outward	-	257	565	587	667	-	Actif	
	Balance	-	-25	-371	-370	-443	-	Flux nets	
Taiwan	Inward	47	121	97	104	105	-	Passif	Taïwan
	Outward	180	192	331	362	444	-	Actif	
	Balance	-133	-71	-234	-258	-339	-	Flux nets	
South Korea	Inward	235	44	184	218	230	-	Passif	Corée du Sud
	Outward	22	137	760	725	819	-	Actif	
	Balance	213	-93	-576	-507	-589	-	Flux nets	

A hyphen indicates that the data is not available
Un tiret indique que les données ne sont pas disponibles

Source: Statistics Canada, Canada's International Investment Position, Catalogue no. 67-202-XPB
/Statistique Canada, Bilan des investissements internationaux du Canada, 67-202-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 7B: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with All Countries (millions of dollars)
Tableau 7B : Bilan des investissements directs du Canada par industrie avec tous les pays (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Total				
Inward	122,664	154,594	307,591	333,635	349,388	-	Passif
Outward	89,851	146,315	353,150	389,660	431,819	-	Actif
Balance	32,813	8,279	-45,559	-56,025	-82,431	-	Flux nets
			Wood and paper/Bois et papier				
Inward	7,308	9,598	16,488	14,750	14,773	-	Passif
Outward	3,293	4,358	7,321	8,794	9,606	-	Actif
Balance	4,015	5,240	9,167	5,956	5,167	-	Flux nets
			Energy and metals/Énergie et minerais				
Inward	29,298	29,959	54,353	70,324	79,659	-	Passif
Outward	18,405	32,189	67,747	74,506	82,207	-	Actif
Balance	10,893	-2,230	-13,394	-4,182	-2,548	-	Flux nets
			Machinery and transport/Machinerie et équipement de transport				
Inward	18,032	24,638	43,785	45,674	49,109	-	Passif
Outward	2,982	4,681	20,949	25,696	27,205	-	Actif
Balance	15,050	19,957	22,836	19,978	21,904	-	Flux nets
			Finance and insurance/Finance et assurance				
Inward	22,435	28,119	52,803	66,174	67,182	-	Passif
Outward	24,968	44,725	118,891	146,509	178,320	-	Actif
Balance	-2,533	-16,606	-66,088	-80,335	-111,138	-	Flux nets
			Services and retail/Services et commerce de détail				
Inward	9,643	14,417	25,269	26,692	29,117	-	Passif
Outward	8,985	12,066	45,839	53,350	53,877	-	Actif
Balance	658	2,351	-20,570	-26,658	-24,760	-	Flux nets
			Others/Autres industries				
Inward	35,948	47,864	114,893	110,020	109,549	-	Passif
Outward	31,218	48,297	92,404	80,806	80,604	-	Actif
Balance	4,730	-433	22,489	29,214	28,945	-	Flux nets

Source: Statistics Canada, Canada's International Investment Position, Catalogue no. 67-202-XPB
/Statistique Canada, Bilan des investissements internationaux du Canada, 67-202-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 7C: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with the United States (millions of dollars)
Tableau 7C : Bilan des investissements directs du Canada par industrie avec les États-Unis (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
				Total			
Inward	80,427	102,629	191,870	214,227	224,330	-	Passif
Outward	56,578	77,987	177,839	188,791	201,792	-	Actif
Balance	23,849	24,642	14,031	25,436	22,538	-	Flux nets
				Wood and paper/Bois et papier			
Inward	5,173	7,056	9,817	11,271	11,346	-	Passif
Outward	2,118	3,021	4,269	5,304	5,451	-	Actif
Balance	3,055	4,035	5,548	5,967	5,895	-	Flux nets
				Energy and metals/Énergie et minerais			
Inward	18,694	18,230	32,833	48,056	55,718	-	Passif
Outward	10,837	15,763	29,748	33,470	35,394	-	Actif
Balance	7,857	2,467	3,085	14,586	20,324	-	Flux nets
				Machinery and transport/Machinerie et équipement de transport			
Inward	14,376	20,741	34,448	36,565	39,445	-	Passif
Outward	1,093	2,107	6,138	6,997	7,009	-	Actif
Balance	13,283	18,634	28,310	29,568	32,436	-	Flux nets
				Finance and insurance/Finance et assurance			
Inward	10,695	14,012	33,871	36,425	36,840	-	Passif
Outward	12,502	18,855	43,004	55,965	69,615	-	Actif
Balance	-1,807	-4,843	-9,133	-19,540	-32,775	-	Flux nets
				Services and retail/Services et commerce de détail			
Inward	6,802	10,535	20,390	21,514	22,699	-	Passif
Outward	6,399	8,871	32,420	39,374	38,583	-	Actif
Balance	403	1,664	-12,030	-17,860	-15,884	-	Flux nets
				Others/Autres industries			
Inward	24,687	32,054	60,510	60,396	58,282	-	Passif
Outward	23,628	29,370	62,260	47,680	45,740	-	Actif
Balance	1,059	2,684	-1,750	12,716	12,542	-	Flux nets

Source: Statistics Canada, Canada's International Investment Position, Catalogue no. 67-202-XPB
/Statistique Canada, Bilan des investissements internationaux du Canada, 67-202-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 7D: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with the United Kingdom (millions of dollars)
Tableau 7D : Bilan des investissements directs du Canada par industrie avec le Royaume-Uni (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Total				
Inward	15,556	14,693	23,184	25,204	26,273	-	Passif
Outward	11,085	15,038	35,164	39,742	45,241	-	Actif
Balance	4,471	-345	-11,980	-14,538	-18,968	-	Flux nets
			Wood and paper/Bois et papier				
Inward	226	178	25	23	23	-	Passif
Outward	619	318	892	843	897	-	Actif
Balance	-393	-140	-867	-820	-874	-	Flux nets
			Energy and metals/Énergie et minerais				
Inward	2,361	1,245	3,776	4,494	5,363	-	Passif
Outward	1,759	2,825	5,132	5,363	6,863	-	Actif
Balance	602	-1,580	-1,356	-869	-1,500	-	Flux nets
			Machinery and transport/Machinerie et équipement de transport				
Inward	682	588	833	757	737	-	Passif
Outward	576	555	4,233	5,303	5,857	-	Actif
Balance	106	33	-3,400	-4,546	-5,120	-	Flux nets
			Finance and insurance/Finance et assurance				
Inward	5,488	5,495	6,697	7,746	7,874	-	Passif
Outward	3,687	3,392	13,621	16,030	18,109	-	Actif
Balance	1,801	2,103	-6,924	-8,284	-10,235	-	Flux nets
			Services and retail/Services et commerce de détail				
Inward	1,030	889	979	1,198	1,312	-	Passif
Outward	1,202	1,061	2,559	2,394	2,619	-	Actif
Balance	-172	-172	-1,580	-1,196	-1,307	-	Flux nets
			Others/Autres industries				
Inward	5,770	6,298	10,874	10,986	10,963	-	Passif
Outward	3,242	6,887	8,728	9,810	10,896	-	Actif
Balance	2,528	-589	2,146	1,176	67	-	Flux nets

A hyphen indicates that the data is not available
Un tiret indique que les données ne sont pas disponibles

Source: Statistics Canada, Canada's International Investment Position, Catalogue no. 67-202-XPB
/Statistique Canada, Bilan des investissements internationaux du Canada, 67-202-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 7E: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with the EU-15 (millions of dollars)
Tableau 7E : Bilan des investissements directs du Canada par industrie avec l'UE-15 (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Total				
Inward	27,898	31,517	86,424	91,158	93,973	-	Passif
Outward	17,332	30,658	74,326	81,349	99,853	-	Actif
Balance	10,566	859	12,098	9,809	-5,880	-	Flux nets
			Wood and paper/Bois et papier				
Inward	334	283	1,102	1,574	1,602	-	Passif
Outward	1,107	1,214	1,870	2,127	2,476	-	Actif
Balance	-773	-931	-768	-553	-874	-	Flux nets
			Energy and metals/Énergie et minerais				
Inward	6,599	5,601	13,014	12,713	13,249	-	Passif
Outward	3,214	5,675	10,998	11,922	17,007	-	Actif
Balance	3,385	-74	2,016	791	-3,758	-	Flux nets
			Machinery and transport/Machinerie et équipement de transport				
Inward	1,800	1,713	4,894	4,615	4,776	-	Passif
Outward	599	1,149	10,278	11,746	10,142	-	Actif
Balance	1,201	564	-5,384	-7,131	-5,366	-	Flux nets
			Finance and insurance/Finance et assurance				
Inward	8,773	9,788	15,188	25,264	25,368	-	Passif
Outward	5,390	9,714	25,788	30,068	41,821	-	Actif
Balance	3,383	74	-10,600	-4,804	-16,453	-	Flux nets
			Services and retail/Services et commerce de détail				
Inward	1,516	2,107	2,987	3,043	4,046	-	Passif
Outward	1,459	1,133	8,239	8,703	9,893	-	Actif
Balance	57	974	-5,252	-5,660	-5,847	-	Flux nets
			Others/Autres industries				
Inward	8,876	12,025	49,239	43,949	44,932	-	Passif
Outward	5,563	11,773	17,153	16,783	18,514	-	Actif
Balance	3,313	252	32,086	27,166	26,418	-	Flux nets

A hyphen indicates that the data is not available
Un tiret indique que les données ne sont pas disponibles

Source: Statistics Canada, Canada's International Investment Position, Catalogue no. 67-202-XPB
/Statistique Canada, Bilan des investissements internationaux du Canada, 67-202-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 7F: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with Japan and Other OECD Countries (millions of dollars)
Tableau 7F : Bilan des investissements directs du Canada par industrie avec le Japon et les autres pays de l'OCDÉ (million

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Total				
Inward	10,316	14,576	21,176	18,708	19,433	-	Passif
Outward	4,237	10,120	23,071	32,937	43,018	-	Actif
Balance	6,079	4,456	-1,895	-14,229	-23,585	-	Flux nets
			Wood and paper/Bois et papier				
Inward	1,778	2,216	5,159	1,495	1,373	-	Passif
Outward	-	-	873	1,051	1,214	-	Actif
Balance	-	-	4,286	444	159	-	Flux nets
			Energy and metals/Énergie et minerais				
Inward	2,179	2,870	3,265	3,288	3,190	-	Passif
Outward	1,529	2,207	4,535	6,542	8,553	-	Actif
Balance	650	663	-1,270	-3,254	-5,363	-	Flux nets
			Machinery and transport/Machinerie et équipement de transport				
Inward	1,673	2,226	4,369	4,263	4,669	-	Passif
Outward	758	787	3,193	4,990	8,308	-	Actif
Balance	915	1,439	1,176	-727	-3,639	-	Flux nets
			Finance and insurance/Finance et assurance				
Inward	2,029	2,877	2,860	3,524	3,732	-	Passif
Outward	1,013	3,784	9,571	12,516	15,332	-	Actif
Balance	1,016	-907	-6,711	-8,992	-11,600	-	Flux nets
			Services and retail/Services et commerce de détail				
Inward	990	1,178	1,215	1,325	1,633	-	Passif
Outward	66	117	1,228	981	1,266	-	Actif
Balance	924	1,061	-13	344	367	-	Flux nets
			Others/Autres industries				
Inward	1,666	3,208	4,305	4,813	4,834	-	Passif
Outward	-	-	3,672	6,857	8,345	-	Actif
Balance	-	-	633	-2,044	-3,511	-	Flux nets

A hyphen indicates that the data is not available
Un tiret indique que les données ne sont pas disponibles

Source: Statistics Canada, Canada's International Investment Position, Catalogue no. 67-202-XPB
/Statistique Canada, Bilan des investissements internationaux du Canada, 67-202-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 7G: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with All Other Countries (millions of dollars)
Tableau 7G : Bilan des investissements directs du Canada par industrie avec tous les autres pays (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
				Total			
Inward	4,022	5,873	8,121	9,543	11,652	-	Passif
Outward	11,704	27,551	77,914	86,582	87,156	-	Actif
Balance	-7,682	-21,678	-69,793	-77,039	-75,504	-	Flux nets
				Wood and paper/Bois et papier			
Inward	23	43	409	411	451	-	Passif
Outward	-	-	308	311	464	-	Actif
Balance	-	-	101	100	-13	-	Flux nets
				Energy and metals/Énergie et minerais			
Inward	1,827	3,259	5,240	6,267	7,503	-	Passif
Outward	2,824	8,544	22,466	22,572	21,254	-	Actif
Balance	-997	-5,285	-17,226	-16,305	-13,751	-	Flux nets
				Machinery and transport/Machinerie et équipement de transport			
Inward	182	-43	74	232	218	-	Passif
Outward	532	638	1,340	1,964	1,746	-	Actif
Balance	-350	-681	-1,266	-1,732	-1,528	-	Flux nets
				Finance and insurance/Finance et assurance			
Inward	937	1,442	883	962	1,242	-	Passif
Outward	6,064	12,373	40,528	47,959	51,552	-	Actif
Balance	-5,127	-10,931	-39,645	-46,997	-50,310	-	Flux nets
				Services and retail/Services et commerce de détail			
Inward	334	597	676	810	738	-	Passif
Outward	1,060	1,945	3,952	4,291	4,135	-	Actif
Balance	-726	-1,348	-3,276	-3,481	-3,397	-	Flux nets
				Others/Autres industries			
Inward	719	575	839	861	1,500	-	Passif
Outward	-	-	9,320	9,485	8,005	-	Actif
Balance	-	-	-8,481	-8,624	-6,505	-	Flux nets

A hyphen indicates that the data is not available
Un tiret indique que les données ne sont pas disponibles

Source: Statistics Canada, Canada's International Investment Position, Catalogue no. 67-202-XPB
/Statistique Canada, Bilan des investissements internationaux du Canada, 67-202-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 8: Total Stock of Canada's Investment (including Direct Investment, Portfolio and Other Investment), in millions of dollars
Tableau 8 : Bilan des investissements totaux du Canada (incluant les investissements directs, de portefeuille et autres), en millions de dollars

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
8A: Total investment with all countries/Investissements avec tous les pays							
			Direct Investment/Investissements directs				
Inward	122,664	154,594	307,591	333,635	349,388	-	Passif
Outward	89,851	146,315	353,150	389,660	431,819	-	Actif
Balance	32,813	8,279	-45,559	-56,025	-82,431	-	Flux nets
			Portfolio investment/Investissements de portefeuille				
Inward	211,153	395,262	486,817	516,943	542,542	-	Passif
Outward	36,045	83,608	212,302	240,530	259,136	-	Actif
Balance	175,108	311,654	274,515	276,413	283,406	-	Flux nets
			Other investment/Autres investissements				
Inward	136,239	180,124	229,744	258,414	275,399	-	Passif
Outward	112,099	166,976	261,858	289,380	292,367	-	Actif
Balance	24,140	13,148	-32,114	-30,966	-16,968	-	Flux nets
			Total investment/Investissements totaux				
Inward	470,056	729,981	1,024,152	1,108,992	1,167,329	-	Passif
Outward	237,995	396,900	827,310	919,570	983,322	-	Actif
Balance	232,061	333,081	196,842	189,422	184,007	-	Flux nets
8B: Total investment with the United States/Investissements avec les États-Unis							
			Direct Investment/Investissements directs				
Inward	80,427	102,629	191,870	214,227	224,330	-	Passif
Outward	56,578	77,987	177,839	188,791	201,792	-	Actif
Balance	23,849	24,642	14,031	25,436	22,538	-	Flux nets
			Portfolio investment/Investissements de portefeuille				
Inward	73,898	180,417	292,104	323,865	341,345	-	Passif
Outward	29,321	58,803	115,806	134,388	148,094	-	Actif
Balance	44,577	121,614	176,298	189,477	193,251	-	Flux nets
			Other investment/Autres investissements				
Inward	54,238	70,671	105,093	122,204	13 ,216	-	Passif
Outward	40,709	64,830	116,866	119,231	125,185	-	Actif
Balance	13,529	5,841	-11,773	2,973	12,031	-	Flux nets
			Total investment/Investissements totaux				
Inward	208,563	353,717	589,067	660,295	702,891	-	Passif
Outward	126,607	201,620	410,511	442,410	475,071	-	Actif
Balance	81,956	152,097	178,556	217,885	227,820	-	Flux nets

A hyphen indicates that the data is not available
Un tiret indique que les données ne sont pas disponibles

Source: Statistics Canada, Canada's International Investment Position, Catalogue no. 67-202-XPB
/Statistique Canada, Bilan des investissements internationaux du Canada, 67-202-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 8: Total Stock of Canada's Investment (including Direct Investment, Portfolio and Other Investment), in millions of dollars
Tableau 8 : Bilan des investissements totaux du Canada (incluant les investissements directs, de portefeuille et autres), en millions de dollars

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
8C: Total investment with the United Kingdom/Investissements avec le Royaume-Uni							
			Direct Investment/Investissements directs				
Inward	15,556	14,693	23,184	25,204	26,273	-	Passif
Outward	11,085	15,038	35,164	39,742	45,241	-	Actif
Balance	4,471	-345	-11,980	-14,538	-18,968	-	Flux nets
			Portfolio investment/Investissements de portefeuille				
Inward	13,339	36,582	43,927	49,281	56,287	-	Passif
Outward	1,976	8,082	20,513	23,962	26,577	-	Actif
Balance	11,363	28,500	23,414	25,319	29,710	-	Flux nets
			Other investment/Autres investissements				
Inward	15,997	28,252	44,604	54,463	56,306	-	Passif
Outward	9,750	13,821	23,663	38,370	39,439	-	Actif
Balance	6,247	14,431	20,941	16,093	16,867	-	Flux nets
			Total investment/Investissements totaux				
Inward	44,893	79,527	111,715	128,948	138,866	-	Passif
Outward	22,811	36,941	79,339	102,074	111,257	-	Actif
Balance	22,082	42,586	32,376	26,874	27,609	-	Flux nets
8D: Total investment with the EU -15/Investissements avec l'UE-15							
			Direct Investment/Investissements directs				
Inward	27,898	31,517	86,424	91,158	93,973	-	Passif
Outward	17,332	30,658	74,326	81,349	99,853	-	Actif
Balance	10,566	859	12,098	9,809	-5,880	-	Flux nets
			Portfolio investment/Investissements de portefeuille				
Inward	43,365	88,258	94,484	103,599	112,534	-	Passif
Outward	3,345	12,248	56,776	61,426	66,857	-	Actif
Balance	40,020	76,010	37,708	42,173	45,677	-	Flux nets
			Other investment/Autres investissements				
Inward	26,665	42,354	54,522	64,165	66,536	-	Passif
Outward	15,905	23,808	43,159	57,372	53,968	-	Actif
Balance	10,760	18,546	11,363	6,793	12,568	-	Flux nets
			Total investment/Investissements totaux				
Inward	97,929	162,129	235,430	258,922	273,043	-	Passif
Outward	36,582	66,714	174,260	200,147	220,679	-	Actif
Balance	61,347	95,415	61,170	58,775	52,364	-	Flux nets

A hyphen indicates that the data is not available
Un tiret indique que les données ne sont pas disponibles

Source: Statistics Canada, Canada's International Investment Position, Catalogue no. 67-202-XPB
/Statistique Canada, Bilan des investissements internationaux du Canada, 67-202-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 8: Total Stock of Canada's Investment (including Direct Investment, Portfolio and Other Investment, millions of dollars)
Tableau 8 : Bilan des investissements totaux du Canada (incluant les investissements directs, de portefeuille et autres), en millions de dollars

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
8E: Total investment with Japan/Investissements avec le Japon							
			Direct Investment/Investissements directs				
Inward	4,769	6,587	8,126	7,909	8,600	-	Passif
Outward	507	3,485	5,664	7,033	9,203	-	Actif
Balance	4,262	3,102	2,462	876	-603	-	Flux nets
			Portfolio investment/Investissements de portefeuille				
Inward	44,445	45,789	36,144	34,213	32,002	-	Passif
Outward	713	4,186	13,464	14,719	13,986	-	Actif
Balance	43,732	41,603	22,680	19,494	18,016	-	Flux nets
			Other investment/Autres investissements				
Inward	8,019	9,259	6,067	7,133	6,367	-	Passif
Outward	1,774	1,604	2,176	4,477	4,490	-	Actif
Balance	6,245	7,655	3,891	2,656	1,877	-	Flux nets
			Total investment/Investissements totaux				
Inward	57,233	61,635	50,336	49,255	46,969	-	Passif
Outward	2,994	9,275	21,304	26,229	27,679	-	Actif
Balance	54,239	52,360	29,032	23,026	19,290	-	Flux nets
8F: Total investment with countries other than the US, EU-15 and Japan/Investissements avec les pays autres que les É.-U., l'UE-15 et le Japon							
			Direct Investment/Investissements directs				
Inward	9,570	13,861	21,171	20,341	22,485	-	Passif
Outward	15,434	34,185	95,321	112,487	120,971	-	Actif
Balance	-5,864	-20,324	-74,150	-92,146	-98,486	-	Flux nets
			Portfolio investment/Investissements de portefeuille				
Inward	49,445	80,798	64,085	55,266	56,661	-	Passif
Outward	2,666	8,371	26,256	29,997	30,199	-	Actif
Balance	46,779	72,427	37,829	25,269	26,462	-	Flux nets
			Other investment/Autres investissements				
Inward	47,317	57,840	64,062	64,912	65,280	-	Passif
Outward	53,711	76,734	99,657	108,300	108,724	-	Actif
Balance	-6,394	-18,894	-35,595	-43,388	-43,444	-	Flux nets
			Total investment/Investissements totaux				
Inward	106,331	152,500	149,319	140,520	144,426	-	Passif
Outward	71,812	119,291	221,235	250,784	259,893	-	Actif
Balance	34,519	33,209	-71,916	-110,264	-115,467	-	Flux nets

A hyphen indicates that the data is not available
Un tiret indique que les données ne sont pas disponibles

Source: Statistics Canada, Canada's International Investment Position, Catalogue no. 67-202-XPB
/Statistique Canada, Bilan des investissements internationaux du Canada, 67-202-XPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 9A: Provincial Trade with Other Countries; Goods and Services National Accounts basis, (in millions of dollars)
Tableau 9A : Commerce provincial de biens et services avec tous les pays, d'après les comptes nationaux, (en millions de doll

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
			Newfoundland and Labrador/Terre-Neuve et Labrador				
Exports	2,795	2,355	6,142	4,912	6,335	-	Exportations
Imports	1,676	2,015	5,119	4,721	5,094	-	Importations
Balance	1,119	340	1,023	191	1,241	-	Solde
			Prince Edward Island/Île-du-Prince-Édouard				
Exports	305	450	1,021	1,036	1,153	-	Exportations
Imports	260	405	760	713	806	-	Importations
Balance	45	45	261	323	347	-	Solde
			Nova Scotia/Nouvelle-Écosse				
Exports	2,586	3,688	7,184	7,418	7,564	-	Exportations
Imports	3,646	4,931	8,809	9,065	9,148	-	Importations
Balance	-1,060	-1,243	-1,625	-1,647	-1,584	-	Solde
			New Brunswick/Nouveau-Brunswick				
Exports	3,454	4,430	8,003	8,798	8,779	-	Exportations
Imports	3,350	5,170	8,978	9,320	9,491	-	Importations
Balance	104	-740	-975	-522	-712	-	Solde
			Quebec/Québec				
Exports	31,675	51,823	93,968	94,065	91,651	-	Exportations
Imports	36,251	51,050	88,112	85,131	84,653	-	Importations
Balance	-4,576	773	5,856	8,934	6,998	-	Solde
			Ontario				
Exports	79,957	127,719	236,020	225,259	230,851	-	Exportations
Imports	87,366	130,130	217,431	206,563	212,930	-	Importations
Balance	-7,409	-2,411	18,589	18,696	17,921	-	Solde
			Manitoba				
Exports	4,331	6,235	10,320	10,838	11,141	-	Exportations
Imports	3,995	6,895	10,673	10,361	10,763	-	Importations
Balance	336	-660	-353	477	378	-	Solde

A hyphen indicates that the data is not available
Un tiret indique que les données ne sont pas disponibles
Source: Statistics Canada, Provincial Economic Accounts, Catalogue no. 13-213
/StatistiqueCanada, Comptes économiques provinciaux, no. 13-213-PPB au catalogue.

continued...
suite...

Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plait aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 9A: Provincial Trade with Other Countries; Goods and Services National Accounts basis, (in millions of dollars)
Tableau 9A : Commerce provincial de biens et services avec tous les pays, d'après les comptes nationaux, (millions de dollars)

	1989	1994	2000	2001	2002	2003	
				Saskatchewan			
Exports	4,550	8,630	14,691	14,160	14,161	-	Exportations
Imports	3,200	5,731	9,269	8,743	8,613	-	Importations
Balance	1,350	2,899	5,422	5,417	5,548	-	Solde
				Alberta			
Exports	16,515	26,303	60,688	62,692	57,572	-	Exportations
Imports	12,065	17,943	39,692	41,915	42,085	-	Importations
Balance	4,450	8,360	20,996	20,777	15,487	-	Solde
				British Columbia/Colombie-Britannique			
Exports	21,775	29,768	44,248	42,515	39,507	-	Exportations
Imports	15,890	27,847	37,506	38,490	38,007	-	Importations
Balance	5,885	1,921	6,742	4,025	1,500	-	Solde
				Yukon/Yukon			
Exports	488	182	202	164	180	-	Exportations
Imports	101	162	238	246	260	-	Importations
Balance	387	20	-36	-82	-80	-	Solde
				North-West Territories*/Territoires du N.-O.*			
Exports	383	525	830	946	1,071	-	Exportations
Imports	300	289	501	621	640	-	Importations
Balance	83	236	329	325	431	-	Solde
				Nunavut			
Exports	-	-	223	189	143	-	Exportations
Imports	-	-	228	217	229	-	Importations
Balance	-	-	-5	-28	-86	-	Solde

* incorporates Nunavut up to and including 1998/comprend les données pour le Nunavut jusqu'à l'année 1998 inclusivement.

A hyphen indicates that the data is not available
Un tiret indique que les données ne sont pas disponibles
Source: Statistics Canada, Provincial Economic Accounts, Catalogue no. 13-213
/StatistiqueCanada, Comptes économiques provinciaux, no. 13-213-PPB au catalogue.
Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 9B: Provincial Merchandise Trade, Customs basis, (in millions of dollars)
Tableau 9B : Commerce international de marchandises, sur la base douanière, (en millions de dollars)

	1994	2000	2001	2002	2003	
			Canada			
Exports	225,679	413,215	404,085	396,379	380,659	Exportations
Imports	202,736	356,992	343,127	348,718	334,977	Importations
Balance	22,943	56,223	60,958	47,661	45,682	Solde
			Newfoundland and Labrador/Terre-Neuve et Labrador			
Exports	1,618	3,914	3,529	5,599	4,795	Exportations
Imports	440	2,899	1,835	1,839	2,313	Importations
Balance	1,179	1,014	1,695	3,760	2,481	Solde
			Prince Edward Island/Île-du-Prince-Édouard			
Exports	296	697	677	694	650	Exportations
Imports	49	30	20	23	20	Importations
Balance	247	666	656	671	630	Solde
			Nova Scotia/Nouvelle-Écosse			
Exports	3,066	5,219	5,807	5,345	5,481	Exportations
Imports	3,335	5,429	5,593	5,141	5,785	Importations
Balance	-269	-210	213	204	-303	Solde
			New Brunswick/Nouveau-Brunswick			
Exports	4,333	7,476	8,351	8,264	8,552	Exportations
Imports	3,263	5,681	5,627	5,720	5,971	Importations
Balance	1,070	1,795	2,724	2,544	2,581	Solde
			Quebec/Québec			
Exports	41,081	74,200	71,113	68,454	64,228	Exportations
Imports	32,455	57,561	54,049	51,421	52,299	Importations
Balance	8,626	16,639	17,064	17,033	11,929	Solde
			Ontario/Ontario			
Exports	115,158	207,079	201,720	206,542	189,256	Exportations
Imports	130,135	227,158	215,394	224,661	209,749	Importations
Balance	-14,977	-20,079	-13,674	-18,119	-20,493	Solde

Source: Statistics Canada, Canadian International Merchandise Trade, Catalogue no. 65-001
/Statistique Canada, Le commerce international de marchandises du Canada, 65-001-X1B au catalogue.

continued...
suite...

Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.
Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Table 9B: Provincial Merchandise Trade,Customs basis, (in millions of dollars)
Tableau 9B : Commerce international de marchandises, sur la base douanière, (en millions de dollars)

	1994	2000	2001	2002	2003	
			Manitoba			
Exports	4,762	9,705	9,694	9,569	8,932	Exportations
Imports	5,279	10,893	10,462	11,333	10,392	Importations
Balance	-517	-1,188	-769	-1,764	-1,459	Solde
			Saskatchewan			
Exports	7,642	12,603	11,732	11,282	10,432	Exportations
Imports	2,899	4,383	4,816	4,133	4,150	Importations
Balance	4,743	8,220	6,916	7,149	6,282	Solde
			Alberta			
Exports	23,507	55,880	57,536	49,312	57,332	Exportations
Imports	6,645	12,083	13,633	12,855	12,960	Importations
Balance	16,863	43,797	43,903	36,457	44,373	Solde
			British Columbia/Colombie-Britannique			
Exports	24,041	35,484	32,923	30,264	29,618	Exportations
Imports	18,216	30,804	31,637	31,527	31,258	Importations
Balance	5,825	4,679	1,286	-1,264	-1,640	Solde
			Yukon			
Exports	8	20	12	6	5	Exportations
Imports	16	68	57	63	75	Importations
Balance	-8	-48	-45	-57	-70	Solde
			North-West Territories*/Territoires du N.-O.*			
Exports	166	665	771	897	1,375	Exportations
Imports	4	1	3	2	3	Importations
Balance	162	664	768	895	1,371	Solde
			Nunavut			
Exports	-	274	221	152	3	Exportations
Imports	-	-	-	1	2	Importations
Balance	-	273	221	151	1	Solde

* incorporates Nunavut up to and including 1998/comprend les données pour le Nunavut jusqu'à l'année 1998 inclusivement.

A hyphen indicates that the data is not available

Un tiret indique que les données ne sont pas disponibles

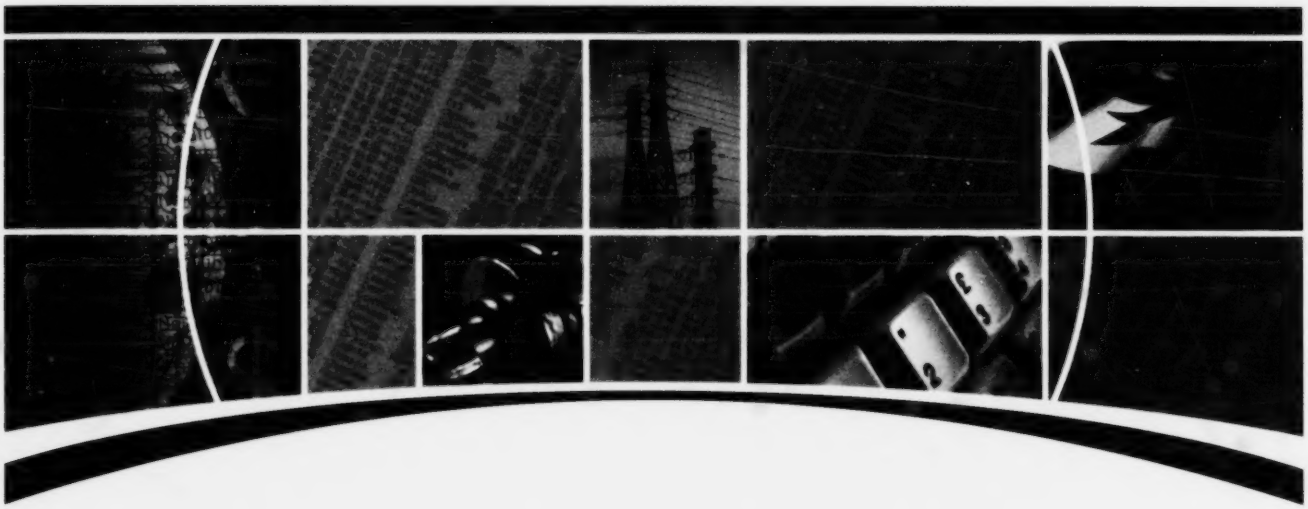
Source: Statistics Canada, Canadian International Merchandise Trade, Catalogue no. 65-001

/Statistique Canada, Le commerce international de marchandises du Canada, 65-001-X1B au catalogue.

Note: Please go to http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-en.asp for the full data series of the statistical annex tables.

Note: Pour les séries de données complètes des tableaux de l'annexe statistique, veuillez s'il vous plaît aller à http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade



Cinquième rapport annuel sur le commerce international du Canada

---

Le point sur le commerce - 2004

Canada

Cinquième rapport annuel sur le commerce international du Canada

Le point sur le commerce

MARS 2004

Le document est disponible sur notre site Web à www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Pour les mises à jour des tableaux de l'Annexe, consultez : www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Le cinquième rapport annuel sur le commerce international du Canada a été produit par la Direction de l'analyse commerciale et économique (EET) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, sous la supervision générale de John M. Curtis, conseiller économique principal et coordonnateur. Le rapport de cette année a été produit sous la direction de Rick Cameron, directeur adjoint et coordonnateur principal de la recherche. Le rapport a été rédigé par Rick Cameron, avec la contribution de Suzanne Desjardins, Björn Johansson et Mira Patel pour les données statistiques. Shenjie Chen et Aaron Sydor, également de EET, et Bruna Santarossa, de la Division du commerce international de Statistique Canada, ont rédigé les sections spéciales du rapport.

Ce rapport reflète les données disponibles au 15 mars 2004.

Vos commentaires sur le rapport de cette année seraient appréciés. Veuillez les transmettre à Rick Cameron, par courriel, à : richard.cameron@dfait-maeci.gc.ca.

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux
Canada, 2004

ISBN 0-662-76187-1

Catalogue number: E2-202/2004F

Table des Matières

MESSAGE DU MINISTRE 1

POINTS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE DU CANADA EN 2003 3
Le commerce dans son ensemble 3
Le commerce par région 4
Le commerce par produit 5
L'investissement étranger direct 5
Tendances 6
Tableau. Commerce et investissement canadiens en millions de dollars, 2001-2003 7

I. LE COMMERCE DES MARCHANDISES 9
Aperçu 9
La situation macro-économique au Canada en 2003 10
Encadré A. Comment le commerce international influe-t-il sur la synchronisation des cycles économiques en Amérique du Nord? 11
Figure A-1. Variations du PIB du Canada et des États-Unis 11
Figure A-2. Corrélation entre les variations du PIB réel du Canada et des États-Unis, 1950-1999 12
Le commerce des marchandises du Canada en 2003 13
Figure 1-1. Échanges commerciaux, 1990-2003 13
Figure 1-2. Part des exportations de marchandises par région principale, 2002 et 2003 14
Figure 1-3. Part des importations de marchandises par région principale, 2002 et 2003 14
Figure 1-4. Solde commercial, par région principale, 2001-2003 14
Encadré B. Les effets de l'appréciation du dollar canadien 15
Le commerce de marchandises par grande catégorie de produits 17
Figure 1-5. Échanges commerciaux par catégorie principale, 2002-2003 17
Encadré C. Erreurs d'attribution et sous-dénombrement dans les statistiques du commerce des marchandises 19
Figure C-1. Exportations canadiennes au Mexique : statistiques canadiennes et mexicaines 19
Tableau C-1 : Estimation de l'erreur d'attribution et du sous-dénombrement pour certains pays, en pourcentage des données rapprochées sur les importations 22
Tableau C-2 : Part des exportations canadiennes détenue par certains pays : données publiées et données rapprochées 23
Tableau C-3 : Solde du commerce de marchandises du Canada avec certains pays, données publiées et données rapprochées 23
Le commerce des marchandises par grande région 26
Encadré D. Marchés nouveaux et émergeants 29
Encadré E. L'ALENA : Déjà dix ans 31
Figure E-1. Commerce des biens et services Canada—États-Unis 31
Figure E-2. Part du commerce des biens et services du Canada détenue par les États-Unis 31
Figure E-3. Part des expéditions totales du Canada représentée par les exportations aux États-Unis 31
Figure E-4. Répartition régionale du commerce de marchandises du Canada avec les États-Unis 32

Figure E-5. Part des services dans le commerce Canada—États-Unis 32
Figure E-6. Stocks d'IED, Canada—États-Unis 33
Figure E-7. Commerce des biens et services Canada-Mexique 33
Figure E-8. Exportations et importations de marchandises Canada-Mexique 33
Figure E-9. Croissance des exportations de marchandises du Canada au Mexique 34

II. LES SERVICES 35
Figure 2-1. Commerce des services, 1990-2003 35
Figure 2-2. Services commerciaux, 2003 35
Figure 2-3. Commerce des services de voyage, 2003 36
Figure 2-4. Commerce des services de transport, 2003 36
Figure 2-5. Commerce des services gouvernementaux, 2001-2003 37
Le commerce des services par région 37
Figure 2-6. Solde commercial des services, par région principale, 2001-2003 37

III. LE COMPTE COURANT 39
Figure 3-1. Balance des paiements courants et principaux éléments, 1990-2003 39
Analyse régionale 39
Tableau 3-1. Épargne domestique et investissement en pourcentage du PIB, 1980-2003 41

IV. LE COMPTE CAPITAL ET FINANCIER 43
L'investissement direct (flux) 43
Figure 4-1. Rentrées, sorties et solde des investissements directs, 1990-2003 43
Figure 4-2. Rentrées d'investissements directs, par secteur, 2001-2003 44
Figure 4-3. Sorties d'investissements directs, par secteur, 2001-2003 45
L'investissement de portefeuille 45
Bilan des investissements internationaux 46

V. L'INVESTISSEMENT DIRECT (STOCKS) 47

VI. SYNTHÈSE 49

ANNEXE STATISTIQUE 51

MESSAGE DE L'HONORABLE JAMES S. PETERSON
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Cette édition annuelle du *Point sur le commerce* reflète les difficultés peu communes qu'a connues l'économie canadienne en 2003. Nous nous souviendrons de l'année écoulée comme étant l'année de l'épidémie du syndrome respiratoire aigu sévère, d'un cas d'encéphalopathie bovine spongiforme, de la panne de courant qui a touché l'Ontario et une grande partie du Nord-Est des États–Unis, des incendies de forêt ainsi que de l'incertitude qui a caractérisé l'économie internationale.

Pourtant, en dépit de ces difficultés, nos exportations d'électricité et de gaz naturel ont continué à croître de façon importante. Les services commerciaux tels les services d'ingénierie, environnementaux et de gestion, ont poursuivi leur ascension dans l'ensemble de notre commerce de services. Les cours internationaux des produits de base ont augmenté et notre compte courant – mesure la plus générale de nos relations économiques avec le monde – affiche toujours un excédent qui s'est d'ailleurs accru au cours de l'année.

Je suis optimiste quant à l'année qui vient, notamment en raison de la force sous-jacente de l'économie canadienne qui nous permettra de profiter de la reprise de l'économie mondiale. L'étude 2004 de la firme KPMG sur les coûts des entreprises intitulée *Choix concurrentiels*, a réaffirmé que le Canada est le pays du G-7 où il est le moins coûteux de faire des affaires, en dépit du dollar en hausse. Nouvellement créé, le ministère du Commerce international adoptera une approche dynamique, novatrice et hautement ciblée pour promouvoir le commerce et l'investissement.

Le renforcement du commerce et de l'investissement fait partie intégrante de la stratégie du gouvernement de doter le Canada d'une économie du XXI^{e} siècle. J'espère avoir l'occasion de collaborer étroitement avec tous les intervenants canadiens du commerce et de l'investissement pour trouver de nouveaux moyens d'accroître notre prospérité et nos débouchés dans un marché mondial en pleine évolution.

POINTS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE DU CANADA EN 2003

- Les **exportations de biens et de services** ont chuté pour la troisième année consécutive, enregistrant une baisse de 14,8 milliards de dollars, soit 3,1 p. 100, pour s'établir à 457,8 milliards de dollars.

  - Le recul des exportations de biens était généralisé alors que six des sept grands groupes de produits ont enregistré une baisse, notamment les produits de l'automobile, les machines et le matériel, et les biens et matériaux industriels. Seules les exportations de produits énergétiques étaient en hausse.

  - Les exportations de services ont fléchi de 2,0 milliards de dollars, à 56,3 milliards de dollars l'an dernier.

- Les **importations de biens et de services** ont aussi diminué en 2003, accusant une baisse de 14,9 milliards de dollars, soit 3,3 p. 100, à 409,1 milliards de dollars. Les importations de marchandises ont reculé de 15,1 milliards de dollars, tandis que les importations de services augmentaient de 1,2 milliard de dollars. Hormis les produits énergétiques, toutes les importations des grand groupes de produits étaient en retrait sur l'année précédente.

- Le **solde du compte courant** du Canada a augmenté de 2,4 milliards de dollars pour atteindre 25,8 milliards de dollars grâce à une amélioration du déficit du compte des revenus de placements (4,0 milliards de dollars), qui n'a que partiellement été effacé par la baisse des soldes des comptes du commerce et des transferts courants (0,8 milliard de dollars chacun).

- Le **produit intérieur brut** du Canada, aux prix courants, a augmenté à un peu plus de 1,1 billion de dollars en 2003, ce qui représente 38 401 dollars par habitant.

- La croissance du **PIB réel**, soit le produit intérieur brut rajusté pour tenir compte de l'inflation, a ralenti à 1,7 p. 100 l'an dernier, ce qui est près de la moitié du taux de 3,3 p. 100 enregistré en 2002.

- En 2003, 334 200 nouveaux **emplois** ont été créés, ce qui est légèrement inférieur aux 335 000 nouveaux emplois enregistrés en 2002. La création continue d'emploi a contribué à abaisser le taux de chômage à 7,6 p. 100 l'an dernier, par rapport à 7,7 p. 100 un an plus tôt.

- L'**inflation**, mesurée par le changement annuel des prix à la consommation, a enregistré une hausse de 2,8 p. 100 l'an dernier, contre 2,2 p. 100 en 2002. L'inflation de base, qui exclut les aliments et l'énergie, a atteint 2,2 p. 100 l'an dernier, alors qu'elle était de 2,3 p. 100 l'année précédente.

Le commerce dans son ensemble

L'année 2003 a été difficile pour le Canada, alors qu'une série d'événements internationaux, la plupart échappant à notre contrôle, ont eu des retombées négatives sur l'activité économique et la performance commerciale du pays. En conséquence, la croissance réelle de l'économie a diminué de près de moitié, à 1,7 p. 100, l'an dernier. Néanmoins, il s'agissait de la douzième année de croissance ininterrompue. Cette modeste performance ressort aussi des statistiques sur le commerce international du Canada où, par exemple, les échanges totaux ont fléchi de près de 28,8 milliards de dollars l'an dernier.

- Les exportations canadiennes de biens et de services ont diminué de 3,1 p. 100 en 2003, à 457,8 milliards de dollars, le ralentissement des exportations s'étant accéléré par rapport aux deux années antérieures. La baisse des exportations de biens et de services, conjuguée à l'expansion ininterrompue de l'activité économique, s'est traduite par une baisse de 3,2 points de pourcentage de la part des exportations de biens et de services dans le PIB canadien, à 37,7 p. 100, contre 40,9 p. 100 en 2002.

Points saillants de la performance économique et commerciale du Canada en 2003

- Les **exportations de biens et de services** ont chuté pour la troisième année consécutive, enregistrant une baisse de 14,8 milliards de dollars, soit 3,1 p. 100, pour s'établir à 457,8 milliards de dollars.
  - Le recul des exportations de biens était généralisé alors que six des sept grands groupes de produits ont enregistré une baisse, notamment les produits de l'automobile, les machines et le matériel, et les biens et matériaux industriels. Seules les exportations de produits énergétiques étaient en hausse.
  - Les exportations de services ont fléchi de 2,0 milliards de dollars, à 56,3 milliards de dollars l'an dernier.
- Les **importations de biens et de services** ont aussi diminué en 2003, accusant une baisse de 14,0 milliards de dollars, soit 3,3 p. 100, à 409,1 milliards de dollars. Les importations de marchandises ont reculé de 15,1 milliards de dollars, tandis que les importations de services augmentaient de 1,2 milliard de dollars. Hormis les produits énergétiques, toutes les importations des grand groupes de produits étaient en retrait sur l'année précédente.
- Le **solde du compte courant** du Canada a augmenté de 2,4 milliards de dollars pour atteindre 25,8 milliards de dollars grâce à une amélioration du déficit du compte des revenus de placements (4,0 milliards de dollars), qui n'a que partiellement été effacé par la baisse des soldes des comptes du commerce et des transferts courants (0,8 milliard de dollars chacun).
- Le **produit intérieur brut** du Canada, aux prix courants, a augmenté à un peu plus de 1,2 billion de dollars en 2003, ce qui représente 38 401 dollars par habitant.
- La croissance du **PIB réel**, soit le produit intérieur brut rajusté pour tenir compte de l'inflation, a ralenti à 1,7 p. 100 l'an dernier, ce qui est près de la moitié du taux de 3,3 p. 100 enregistré en 2002.
- En 2003, 334 200 nouveaux **emplois** ont été créés, ce qui est légèrement inférieur aux 335 000 nouveaux emplois enregistrés en 2002. La création continue d'emploi a contribué à abaisser le taux de chômage à 7,6 p. 100 l'an dernier, par rapport à 7,7 p. 100 un an plus tôt.
- L'**inflation**, mesurée par le changement annuel des prix à la consommation, a enregistré une hausse de 2,8 p. 100 l'an dernier, contre 2,2 p. 100 en 2002. L'inflation de base, qui exclut les aliments et l'énergie, a atteint 2,2 p. 100 l'an dernier, alors qu'elle était de 2,3 p. 100 l'année précédente.

Le commerce dans son ensemble

L'année 2003 a été difficile pour le Canada, alors qu'une série d'événements internationaux, la plupart échappant à notre contrôle, ont eu des retombées négatives sur l'activité économique et la performance commerciale du pays. En conséquence, la croissance réelle de l'économie a diminué de près de moitié, à 1,7 p. 100, l'an dernier. Néanmoins, il s'agissait de la douzième année de croissance ininterrompue. Cette modeste performance ressort aussi des statistiques sur le commerce international du Canada où, par exemple, les échanges totaux ont fléchi de près de 28,8 milliards de dollars l'an dernier.

- Les exportations canadiennes de biens et de services ont diminué de 3,1 p. 100 en 2003, à 457,8 milliards de dollars, le ralentissement des exportations s'étant accéléré par rapport aux deux années antérieures. La baisse des exportations de biens et de services, conjuguée à l'expansion ininterrompue de l'activité économique, s'est traduite par une baisse de 3,2 points de pourcentage de la part des exportations de biens et de services dans le PIB canadien, à 37,7 p. 100, contre 40,9 p. 100 en 2002.

- Les importations de biens et de services au Canada ont aussi diminué en 2003 par rapport à 2002, enregistrant un recul de 3,3 p. 100. Par conséquent, la part des importations de biens et de services dans le PIB canadien a aussi diminué de près de 3 points de pourcentage l'an dernier, passant de 36,6 p. 100 à 33,7 p. 100.

- Le solde du compte courant du Canada s'est tout de même amélioré de 2,4 milliards de dollars l'an dernier, passant de 23,4 milliards à 25,8 milliards de dollars. Bien que l'excédent du commerce des biens et services ait perdu 0,8 milliard de dollars et que l'excédent des transferts courants ait régressé, la baisse de 4,0 milliards de dollars du déficit du compte des revenus de placements a permis d'effacer ces pertes.

Le commerce par région

- Une part plus que proportionnelle de la baisse des échanges totaux du Canada en 2003 est attribuable à la contraction du commerce canado-américain. Les exportations de biens et de services vers cette région ont reculé de 17,3 milliards de dollars (4,5 p. 100), à 364,8 milliards de dollars, tandis que les importations ont baissé de 15,9 milliards de dollars, soit 5,4 p. 100. Les États–Unis ont reçu 79,7 p. 100 de toutes les exportations canadiennes, comparativement à 80,8 p. 100 un an plus tôt. De même, les États–Unis étaient à l'origine de 68,4 p. 100 des importations totales au Canada, en retrait par rapport au niveau de 69,9 p. 100 observé l'année précédente.

  - Les exportations de biens aux États–Unis ont diminué de 4,5 p. 100 (baisse de 15,6 milliards de dollars), à 331,4 milliards de dollars, tandis que les exportations de services ont diminué de 1,8 milliard de dollars (5,0 p. 100), à 33,4 milliards de dollars.

  - Les importations de biens en provenance des États–Unis ont reculé de 6,2 p. 100 (15,7 milliards de dollars), tandis que les importations de services diminuaient de 0,4 p. 100 (0,1 milliard de dollars).

- Les exportations de biens et de services vers l'UE ont augmenté de 5,1 p. 100 l'an dernier, à 33,6 milliards de dollars, alors que les exportations de biens étaient en hausse de 1,4 milliard de dollars (6,2 p. 100) et les exportations de services, de 0,2 milliard de dollars (2,4 p. 100). De même, les importations de biens et de services en provenance de l'UE ont diminué de 0,8 milliard de dollars (1,7 p. 100), une baisse de 1,3 milliard de dollars (3,5 p. 100) des importations de marchandises a plus que compensé la hausse de 0,5 milliard de dollars (4,6 p. 100) des importations de services.

- Les exportations totales au Japon ont accusé, en 2003, un recul de 6,2 p. 100 (près de 750 millions de dollars) pour s'établir à 11,3 milliards de dollars. De même, les importations de biens et de services en provenance du Japon ont chuté de 10,1 p. 100 (1,4 milliard de dollars), à 12,6 milliards de dollars.

  - Les exportations de biens ont fléchi de 3,8 p. 100 (0,4 milliard de dollars), ainsi que les exportations de services qui ont reculé de 20,2 p. 100 (0,4 milliard de dollars).

  - Les importations de biens du Japon étaient en baisse de 9,1 p. 100 (1,1 milliard de dollars), ainsi que les importations de services qui ont régressé de 15,0 p. 100 (0,3 milliard de dollars).

Le commerce par produit

Exportations

- Les exportations de produits de l'automobile ont subi la plus forte baisse en 2003, soit 9,1 milliards de dollars (9,4 p. 100), pour s'établir à 87,9 milliards de dollars. Les exportations de voitures étaient en baisse de 6,3 milliards de dollars, tandis que les exportations de camions diminuaient de 1,7 milliard de dollars et que les exportations de pièces perdaient 1,2 milliard de dollars. Les produits de l'automobile représentaient 21,9 p. 100 des exportations totales de marchandises l'an dernier, en retrait sur le niveau de 23,4 p. 100 enregistré un an auparavant.

- Le secteur des machines et du matériel a connu la deuxième plus importante baisse des exportations l'an dernier, soit 8,1 milliards de dollars (8,3 p. 100). Avec des exportations de 89,2 milliards de dollars, ce secteur a fourni 22,2 p. 100 des exportations totales de marchandises, un recul par rapport au niveau de 23,5 p. 100 observé en 2002.

- Les exportations de biens et de matériaux industriels ont diminué de 3,6 milliards de dollars en 2003, leur part des exportations totales de marchandises reculant de 17,0 p. 100 en 2002 à 16,6 p. 100 l'an dernier. Les exportations canadiennes de ces produits ont atteint 66,6 milliards de dollars en 2003.

- Les produits énergétiques ont vu leur part des exportations totales du Canada passer de 12,0 p. 100 en 2002 à 15,3 p. 100 l'an dernier. Les exportations de ces produits ont enregistré une hausse impressionnante de 11,7 milliards de dollars (23,7 p. 100) en 2003, pour atteindre 61,3 milliards de dollars.

Importations

- Les pertes du côté des importations étaient aussi généralisées en 2003 et elles ont touché notamment le secteur des machines et du matériel, où les importations ont reculé de 7,7 milliards de dollars, soit 7,2 p. 100. Ce secteur représentait 28,8 p. 100 des importations de marchandises, contre 29,7 p. 100 l'année précédente.

- Les importations de produits de l'automobile ont aussi connu un repli important l'an dernier, soit 5,1 milliards de dollars, à 76,4 milliards de dollars, une perte de 6,3 p. 100. La part de ces produits dans les importations totales a ainsi légèrement diminué, passant de 22,8 p. 100 en 2002 à 22,4 p. 100 en 2003.

- Les importations de biens et matériaux industriels ont enregistré une baisse de 3,8 milliards de dollars par rapport à 2002, soit 5,5 p. 100, pour s'établir à 65,1 milliards de dollars. La part des importations totales représentée par ce secteur a glissé de 19,3 p. 100, il y a deux ans, à 19,1 p. 100 l'an dernier.

- Les importations des produits énergétiques ont augmenté de 18,3 p. 100, soit un peu plus de 3,0 milliards de dollars, à 19,6 milliards de dollars en 2003.

L'investissement étranger direct (IED)

- Les entrées d'IED au Canada ont chuté de façon spectaculaire (à 8,3 milliards de dollars) en 2003, diminuant de près des trois quarts par rapport au niveau observé un an plus tôt. C'est la troisième année consécutive où l'on enregistre une baisse à ce poste.
    - Les entrées d'IED au Canada en provenance des principaux partenaires commerciaux étaient toutes en régression en 2003.
- Les sorties d'IED du Canada ont chuté d'un tiers pour s'établir à un peu plus de 30,0 milliards de dollars l'an dernier.
    - Les sorties d'IED vers tous les principaux partenaires commerciaux, sauf l'Union européenne, étaient en baisse.
- Comme cela se produit depuis quelques années, les sorties d'investissement direct du Canada à l'étranger ont dépassé les entrées d'investissement étranger direct au Canada en 2003.

Tendances

- Durant la majorité des années 90, les exportations et les importations de biens et de services ont augmenté plus rapidement que le PIB. En conséquence, leur ratio au PIB a constamment augmenté pour atteindre un sommet en 2000. Du côté des exportations, ce ratio est passé de 25,7 p. 100 en 1990 à 45,3 p. 100, tandis que pour les importations, il a progressé de 25,6 p. 100 à 40,2 p. 100. Depuis 2000, les volumes de commerce ont fléchi quelque peu alors que l'activité économique globale poursuivait sur sa lancée au Canada, avec pour résultat que tant les exportations que les importations occupent maintenant une moins grande place dans l'ensemble de l'activité économique au Canada. Tel qu'il est indiqué précédemment, les exportations de biens et de services en proportion du PIB se situent maintenant à 37,7 p. 100, tandis que la part correspondante pour les importations est de 33,7 p. 100.

- Les exportations de biens et de services aux États–Unis ont augmenté plus rapidement que les exportations totales du Canada dans les années 90 (11,9 p. 100 *c.* 10,3 p. 100) et la part de ce pays dans l'ensemble des exportations canadiennes a atteint 80,8 p. 100. Depuis 2000, les exportations de biens et de services aux États–Unis ont chuté plus rapidement que les exportations totales (-2,5 p. 100 *c.* -2,2 p. 100) et la part des États–Unis dans les exportations totales du Canada a commencé à glisser pour s'établir à 79,7 p. 100 en 2003.

- Les importations de biens et de services en provenance des États–Unis ont aussi augmenté plus rapidement que les importations totales de biens et de services durant la dernière décennie. En 2000, elles représentaient 72,1 p. 100 de nos importations totales. Depuis, les importations de biens et de services des États–Unis ont diminué plus rapidement que les importations totales (-3,1 p. 100 *c.* -1,4 p. 100), et la part des États–Unis dans les importations totales a reculé à 68,4 p. 100, une baisse de 3,7 points de pourcentage.

- Les exportations ayant augmenté plus rapidement que les importations durant les années 90, le solde commercial du Canada est passé d'un déficit au début des années 90 à un excédent à la fin de la décennie. Depuis 2000, les exportations totales ont régressé plus rapidement que les importations totales, et l'excédent commercial global, qui demeure fortement positif, a commencé à diminuer.

- De la même manière, puisque les exportations aux États–Unis ont augmenté plus rapidement que les importations en provenance de ce pays, l'excédent du commerce bilatéral a grimpé de 1,1 milliard de dollars en 1991 à 86,9 milliards de dollars en 2000. Par la suite, les exportations vers ce pays ont cependant diminué plus rapidement que les importations et l'excédent bilatéral a commencé à fondre. L'excédent commercial bilatéral du Canada avec les États–Unis atteignait 84,9 milliards de dollars l'an dernier.

Commerce et investissement canadiens en millions de dollars, 2001-2003

	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
	Exportations de biens et services			*Importations de biens et services*			*Solde, biens et services*		
Tous les pays	480 404	472 628	457 848	417 908	423 112	409 123	62 496	49 516	48 725
É.-U.	387 108	382 101	364 753	296 400	295 734	279 866	90 708	86 367	84 887
UE-15	33 886	31 983	33 621	45 847	46 754	45 966	-11 961	-14 772	-12 345
Japon	11 929	12 082	11 334	12 692	13 990	12 579	-763	-1 908	-1 244
RDM*	47 481	46 462	48 140	62 969	66 634	70 712	-15 488	-20 171	-22 573
	Exportations de biens			*Importations de biens*			*Solde, biens*		
Tous les pays	421 519	414 305	401 527	350 632	356 459	341 317	70 887	57 846	60 210
É.-U.	352 082	346 991	331 403	254 953	254 929	239 204	97 129	92 062	92 199
UE-15	23 872	22 735	24 150	35 166	36 175	34 898	-11 294	-13 440	-10 748
Japon	10 228	10 292	9 906	10 572	11 732	10 659	-344	-1 441	-753
RDM	35 337	34 287	36 068	49 941	53 623	56 556	-14 604	-19 335	-20 488
	Exportations de services			*Importations de services*			*Solde, services*		
Tous les pays	58 885	58 323	56 321	67 276	66 653	67 806	-8 391	-8 330	-11 485
É.-U.	35 027	35 110	33 351	41 448	40 805	40 662	-6 421	-5 695	-7 312
UE-15	10 014	9,246	9 471	10 681	10 578	11 068	-667	-1 332	-1 596
Japon	1 701	1 790	1 428	2 120	2 257	1 919	-419	-467	-491
RDM*	12 143	12 177	12 071	13 027	13 013	14 157	-884	-836	-2 086
	Investissements directs canadiens à l'étranger			*Investissements directs étrangers au Canada*			*Investissements directs, flux nets*		
Flux :									
Tous les pays	56 737	45 217	30 035	44 608	32 342	8 253	12 129	12 875	21 782
É.-U.	29 044	13 967	6 379	40 816	24 710	4 370	-11 772	-10 743	2 009
UE-15	7 814	14 673	15 096	1 332	4 030	2 042	6 482	10 643	13 054
Japon	1 670	1 538	335	379	998	821	1 291	540	-486
RDM*	18 209	15 039	8 225	2 081	2 604	1 020	16 128	12 435	7 205
Stocks :									
Tous les pays	389 660	431 819	*n.d.*	333 635	349 388	*n.d.*	56 025	82 431	*n.d.*
É.-U.	188 791	201 792	*n.d.*	214 227	224 330	*n.d.*	-25 436	-22 538	*n.d.*
UE-15	81 349	99 853	*n.d.*	91 158	93 973	*n.d.*	-9 809	5 880	*n.d.*
Japon	7 033	9 203	*n.d.*	7 909	8 600	*n.d.*	-876	603	*n.d.*
RDM*	112 487	120 971	*n.d.*	20 341	22 485	*n.d.*	92 146	98 486	*n.d.*

* RDM représente le reste du monde

I LE COMMERCE DES MARCHANDISES

Aperçu

Depuis le ralentissement de l'activité économique à l'échelle mondiale au début de 2000, la reprise a été inégale et, jusqu'à très récemment, elle n'a pas montré beaucoup de vigueur. Les politiques budgétaire et monétaire sont devenues progressivement plus permissives partout dans le monde, mais elles ont été confrontées à des « facteurs de résistance » tenaces sur la voie de la reprise; parmi ceux-ci, il y a les déséquilibres macro-économiques apparus durant la période d'expansion de la fin des années 90 aux États-Unis, la forte baisse des cours boursiers dans le monde à partir du début de 2000, les problèmes structurels dans la zone euro, les répercussions persistantes de l'effondrement généralisé de la valeur des avoirs au Japon, la faiblesse de plusieurs économies de marché émergentes et, plus récemment, l'aggravation continue des tensions géopolitiques. Même si le Canada s'est relativement bien tiré d'affaire au cours de cette période, son ouverture accrue aux marchés internationaux l'a rendu particulièrement vulnérable à une série de chocs qui ont touché la production destinée aux marchés étrangers, ce qui a freiné l'activité économique en 2003.

La solide croissance économique enregistrée dans le monde vers la fin des années 90 reposait largement sur une demande vigoureuse et soutenue aux États-Unis, dont témoigne le déficit important et croissant du compte courant de ce pays, gonflé par des entrées massives de capitaux qui ont causé une appréciation significative du dollar américain. L'influence du marché américain comme moteur de l'expansion mondiale au cours des dernières années a été telle que le reste de l'économie internationale n'a pu croître au rythme de la croissance tendancielle, ou au-delà (Voir l'encadré B pour l'examen de la synchronisation des cycles économiques entre le Canada et les États-Unis)

Cependant, la forte croissance de la demande intérieure aux États-Unis à la fin des années 90 comportait une part d'« exubérance excessive » quant aux perspectives économiques, qui a amené les entreprises à trop investir et les consommateurs à trop dépenser. En retour, ce phénomène s'est traduit et a été alimenté par une surévaluation des cours boursiers. Outre ces déséquilibres économiques, les tensions géopolitiques croissantes au début de la présente décennie ont freiné encore davantage la croissance économique mondiale. La situation irakienne a engendré de l'incertitude et miné la confiance des consommateurs et des entreprises, provoquant une autre baisse des cours boursiers et ajoutant une *prime* de risque substantielle aux prix pétroliers à partir de la seconde moitié de 2002 et en 2003.

Tout au long de cette période, la politique monétaire a été très libérale et les taux d'intérêt au Canada, aux États-Unis et dans la plupart des autres pays sont tombés à des niveaux sans précédent dans l'histoire récente. De même, la politique budgétaire a favorisé la croissance économique grâce à une série d'allégements fiscaux, notamment aux États-Unis mais aussi, dans une moindre mesure, en Europe et au Japon.

Après trois années de croissance économique léthargique, des signes d'amélioration de la conjoncture économique internationale se sont clairement manifestés vers la fin de 2003. Cette situation était notamment apparente aux États-Unis, où la reprise s'est raffermie aux trois premiers trimestres en consolidant les acquis grâce une solide croissance du PIB au quatrième trimestre, ainsi qu'au Japon où, après une décennie de stagnation, la croissance a enfin redémarré. L'amélioration de la performance du Japon a profité de la forte expansion d'autres économies asiatiques, en particulier la Chine, qui a enregistré un taux de croissance de 9,1 p. 100 en 2003. Par contre, l'activité économique dans la zone euro est demeurée chancelante, alors que la situation de l'Allemagne a continué de nuire au dynamisme économique de l'Europe.

Dans la plupart des économies, l'inflation a été assez stable en 2003, traduisant à la fois une hausse substantielle des prix de l'énergie, qui a exercé des pressions inflationnistes à court terme, et la persistance d'une croissance léthargique et de la faiblesse des marchés du travail, qui a atténué l'inflation et les attentes inflationnistes. Néanmoins, le taux d'inflation dans le secteur des services est demeuré élevé tout au long de l'année dans la plupart des pays, entraînant des taux d'inflation de plus de 2 p. 100. La seule exception à ce tableau est le Japon, dont l'économie montre toujours des signes de déflation, quoique l'évolution des prix pétroliers ait ralenti le taux annuel de régression des prix à la consommation.

La reprise de l'activité économique à l'échelle mondiale en est encore au stade préliminaire, et la vigueur et, en particulier, la durabilité de cette reprise demeurent incertaines. Les déséquilibres fondamentaux demeurent présents aux États-Unis, notamment les importants déficits du compte courant et du budget, et pourraient perturber les taux de change et l'évolution de la situation internationale dans les mois à venir.

La situation macro-économique au Canada en 2003

Pendant une bonne partie du ralentissement observé plus tôt durant la décennie, le Canada a réussi assez bien à manœuvrer contre ces vents défavorables, mais la situation a changé en 2003 en raison d'une série d'événements internationaux, la plupart échappant à son contrôle, qui ont eu un impact négatif sur la performance commerciale et l'activité économique au Canada.

En 2003, le Canada a connu l'hiver le plus rigoureux en une décennie. S'ajoutant aux craintes suscitées par les approvisionnements en pétrole du Moyen-Orient et la fin du programme de remise sur le coût de l'électricité en Ontario, cela a poussé la demande et les prix de l'énergie à des niveaux sans précédent. L'augmentation des prix de l'énergie a fait grimper l'inflation à son niveau le plus élevé en dix ans, soit dans la gamme de « 4 p. 100 et plus », durant les premiers mois de l'année, ce qui a incité la Banque du Canada à resserrer sa politique monétaire. Ce n'est qu'en juillet que l'incertitude suscitée par la guerre en Iraq s'est effectivement dissipée et que le retour d'un mercure plus clément a permis un relâchement des prix de l'énergie et un apaisement de l'inflation; la Banque du Canada a alors réagi en décrétant la première de deux baisses de taux d'intérêt pour redonner un peu de dynamisme à l'économie.

L'industrie américaine a éprouvé des difficultés tout au long de la première moitié de 2003. Les pertes d'emplois incessantes, notamment dans le secteur manufacturier, et la guerre en Iraq ont ébranlé la confiance des consommateurs. Les entreprises américaines ont continué de réduire leurs dépenses, reportant des achats de machines et matériel, tandis que les consommateurs ont évité les achats de biens durables comme les automobiles. Mais au second trimestre, la croissance économique aux États-Unis a dépassé la croissance de l'économie canadienne. Ce n'est qu'au troisième trimestre, toutefois, que le PIB américain a bondi à un taux annualisé de 8,2 p. 100, renforçant la confiance à l'égard de la reprise dans ce pays. Les consommateurs, ayant bénéficié de baisses d'impôt totalisant 100 milliards de dollars américains (8 p. 100), ont été la principale source de ce regain. Au quatrième trimestre, le taux de croissance aux États-Unis est retombé au niveau plus soutenable de 4,1 p. 100, et ce pays est redevenu le moteur de la croissance mondiale.

Le secteur de l'aérospatiale a été ébranlé en mars 2003 lorsque divers transporteurs américains et canadiens, dont Air Canada et US Airways, se sont placés sous la protection de la loi sur les faillites. Bombardier a mis à pied 10 p. 100 de ses effectifs, soit 3 000 travailleurs, dans sa division de l'aérospatiale. Ces mesures et d'autres semblables ont eu des répercussions tout au long de l'année et ont vraisemblablement contribué au déclin des échanges commerciaux dans le sous-secteur Autre matériel de transport, du secteur Machines et matériel.

En mai, la plupart des pays ont interdit les importations de bœuf canadien après la découverte d'un cas d'encéphalopathie bovine spongiforme (EBS) en Alberta, communément appelée maladie de la vache folle. Avec la fermeture des marchés étrangers, les exportations canadiennes d'animaux vivants, de viande et de préparations à base de viande ont chuté sensiblement. Ce n'est qu'en août que les États-Unis ont rouvert partiellement leurs frontières au bœuf canadien, acceptant seulement du bœuf désossé transformé dans des usines ne traitant que des animaux de moins de 30 mois. Un mois plus tard, soit en septembre, les États-Unis ont accepté de laisser entrer le bœuf canadien provenant d'abattoirs traitant à la fois des vaches jeunes et âgées.

Un peu après la mi-année, soit le 14 août, une panne généralisée a privé l'Ontario et une bonne partie du Nord-Est des États-Unis d'électricité durant une journée. L'état d'urgence a été déclaré en Ontario et on a demandé aux secteurs industriels de réduire leur consommation d'énergie de 50 p. 100 dans la semaine qui a suivi. Les fonctionnaires occupant des postes non essentiels ont été mis en congé pour une période allant jusqu'à une semaine, alors que les températures élevées ont compliqué encore davantage les efforts de rétablissement de l'approvisionnement en énergie. À l'autre bout du pays, plus de 900 incendies de forêt ont dévasté toute la région intérieure du sud de la Colombie-Britannique, causant des pertes aux industries de l'exploitation forestière, du tourisme et de l'agriculture. La production mensuelle a chuté sensiblement, accusant un recul de 0,7 p. 100; les flux commerciaux étaient aussi en forte baisse, les importations enregistrant le repli le plus important en une décennie, dépassant même celui des exportations.

La série de catastrophes naturelles survenues en 2003 n'a pris fin qu'à la fin septembre, lorsque l'ouragan Juan a privé d'électricité la plus grande partie de la Nouvelle-Écosse et causé des dommages tant dans cette province qu'à l'Île-du-Prince-Édouard.

ENCADRÉ A. COMMENT LE COMMERCE INTERNATIONAL INFLUE-T-IL SUR LA SYNCHRONISATION DES CYCLES ÉCONOMIQUES EN AMÉRIQUE DU NORD?

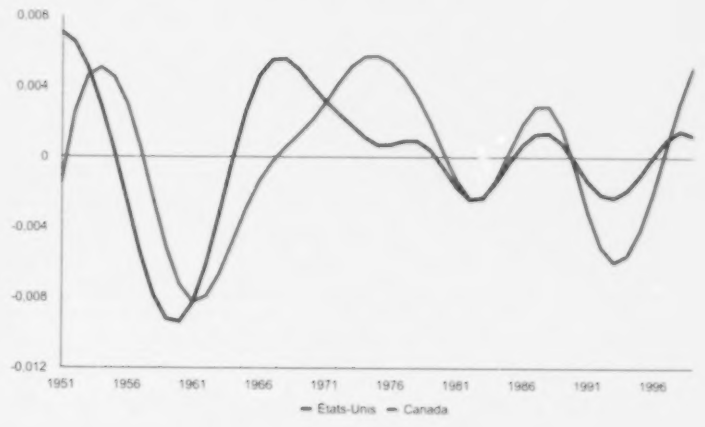
Cet article spécial examine la synchronisation des cycles économiques entre le Canada et les États-Unis au cours des dernières décennies, en tentant de savoir si l'accroissement du commerce entre les deux pays a engendré une augmentation mesurable de la similitude des activités économiques entre les deux pays.

Les corrélations ont-elles changé?

La synchronisation des cycles économiques entre pays a trait à la similitude de plus en plus apparente du moment et de l'ampleur des changements importants dans l'activité économique. Il y a deux grandes approches à la mesure de la synchronisation des cycles économiques. L'une est axée sur la corrélation de la concordance, calculée en fonction du nombre de périodes où les cycles nationaux se trouvent dans la même phase. L'autre est la corrélation de la production, qui consiste à mesurer la similitude du moment et de l'ampleur des changements qui surviennent dans la production. Selon cette dernière mesure, les cycles nationaux sont synchronisés s'ils montrent une corrélation positive et significative l'un avec l'autre. Plus le coefficient de corrélation positif est élevé plus les cycles sont synchronisés. La mesure la plus souvent utilisée est la corrélation de la production et c'est celle qui est surtout employée dans cet article.

La figure A-1 montre l'évolution du PIB réel du Canada et des États-Unis sur la période 1950-1999[1]. Les tendances des séries de données sur le PIB ont été supprimées pour centrer l'attention sur les fluctuations du cycle économique. Un bref examen visuel du graphique révèle qu'entre les années 50 et les années 70, les changements dans le PIB réel au Canada étaient systématiquement décalés d'environ une année par rapport à ceux des États-Unis. La réaction tardive de l'économie canadienne aux changements survenant dans l'activité économique au sud de la frontière signifie que les responsables des politiques au Canada n'avaient pas à réagir immédiatement aux changements de politique apportés aux États-Unis; ils pouvaient maintenir l'orientation de leur politique jusqu'à ce que, un an plus tard, le cycle économique américain commence à influer sur l'économie canadienne. Mais, à compter de 1980, une nouvelle tendance est apparue : le synchronisme des cycles économiques des deux pays est devenu de plus en plus apparent. L'économie canadienne a commencé à fluctuer de façon presque simultanée avec l'économie américaine, même si l'amplitude des changements dans les deux pays est demeurée sensiblement différente. Afin de mesurer cette observation, nous avons construit un indice de concordance pour deux sous-périodes : avant 1980 et après 1980[2]. Nos calculs montrent que le nombre d'années au cours desquelles le Canada et les États-Unis se trouvaient dans la même phase du cycle économique, exprimé comme fraction du nombre total d'années, est passé de 0,8 entre 1951 et 1979 à 0,85 entre 1980 et 1999.

Figure A-1
Variations du PIB du Canada et des États-Unis



La figure A-2 montre la seconde mesure de synchronisation des cycles économiques : le coefficient de corrélation entre les changements observés dans le PIB réel aux États-Unis et au Canada au cours des deux sous-périodes, 1950-1979 et 1980-1999. Les données sur le PIB réel sont calculées à l'aide de deux indices

Encadré A. Comment le commerce international influe-t-il sur la synchronisation des cycles économiques en Amérique du Nord?

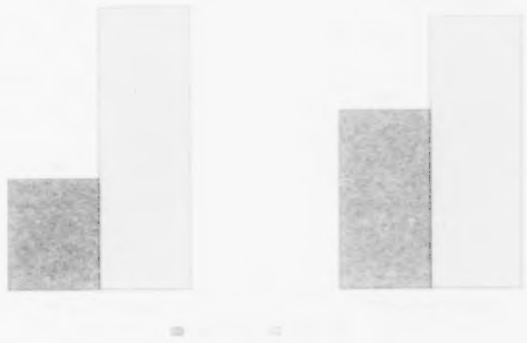
Cet article spécial examine la synchronisation des cycles économiques entre le Canada et les États-Unis au cours des dernières décennies, en tentant de savoir si l'accroissement du commerce entre les deux pays a engendré une augmentation mesurable de la similitude des activités économiques entre les deux pays.

Les corrélations ont-elles changé?

La synchronisation des cycles économiques entre pays a trait à la similitude de plus en plus apparente du moment et de l'ampleur des changements importants dans l'activité économique. Il y a deux grandes approches à la mesure de la synchronisation des cycles économiques. L'une est axée sur la corrélation de la concordance, calculée en fonction du nombre de périodes où les cycles nationaux se trouvent dans la même phase. L'autre est la corrélation de la production, qui consiste à mesurer la similitude du moment et de l'ampleur des changements qui surviennent dans la production. Selon cette dernière mesure, les cycles nationaux sont synchronisés s'ils montrent une corrélation positive et significative l'un avec l'autre. Plus le coefficient de corrélation positif est élevé plus les cycles sont synchronisés. La mesure la plus souvent utilisée est la corrélation de la production et c'est celle qui est surtout employée dans cet article.

La figure A-1 montre l'évolution du PIB réel du Canada et des États-Unis sur la période 1950-1999[1]. Les tendances des séries de données sur le PIB ont été supprimées pour centrer l'attention sur les fluctuations du cycle économique. Un bref examen visuel du graphique révèle qu'entre les années 50 et les années 70, les changements dans le PIB réel au Canada étaient systématiquement décalés d'environ une année par rapport à ceux des États-Unis. La réaction tardive de l'économie canadienne aux changements survenant dans l'activité économique au sud de la frontière signifie que les responsables des politiques au Canada n'avaient pas à réagir immédiatement aux changements de politique apportés aux États-Unis; ils pouvaient maintenir l'orientation de leur politique jusqu'à ce que, un an plus tard, le cycle économique américain commence à influer sur l'économie canadienne. Mais, à compter de 1980, une nouvelle tendance est apparue : le synchronisme des cycles économiques des deux pays est devenu de plus en plus apparent. L'économie canadienne a commencé à fluctuer de façon presque simultanée avec l'économie américaine, même si l'amplitude des changements dans les deux pays est demeurée sensiblement différente. Afin de mesurer cette observation, nous avons construit un indice de concordance pour deux sous-périodes : avant 1980 et après 1980[2]. Nos calculs montrent que le nombre d'années au cours desquelles le Canada et les États-Unis se trouvaient dans la même phase du cycle économique, exprimé comme fraction du nombre total d'années, est passé de 0,8 entre 1951 et 1979 à 0,85 entre 1980 et 1999.

La figure A-2 montre la seconde mesure de synchronisation des cycles économiques : le coefficient de corrélation entre les changements observés dans le PIB réel aux États-Unis et au Canada au cours des deux sous-périodes, 1950-1979 et 1980-1999. Les données sur le PIB réel sont calculées à l'aide de deux indices



de prix différents : l'indice des prix chaînés et l'indice des prix constants. Dans les deux cas, les résultats appuient la conclusion d'une augmentation séculaire de la synchronisation des cycles économiques entre les deux pays durant le dernier demi-siècle. Au cours de la première sous-période (1950-1979), les coefficients de corrélation estimés étaient de 0,586 pour les données basées sur les prix chaînés et de 0,699 pour les données basées sur les prix constants; cependant, les coefficients de corrélation sont beaucoup plus élevés pour la deuxième sous-période (1980-1999), soit 0,873 et 0,856, respectivement.

Pourquoi la situation a-t-elle changé?

L'argument habituellement invoqué pour expliquer pourquoi un accroissement du commerce international signifierait une relation plus étroite de l'activité économique entre pays est assez simple : l'expansion du commerce international amplifie la transmission des chocs entre pays. En réalité, l'impact de l'intégration du commerce sur la concordance des cycles économiques pourrait jouer dans un sens comme dans l'autre. D'un côté, l'ouverture au commerce pourrait se traduire par une spécialisation accrue de la production en fonction de l'avantage comparatif de chaque pays sur ses partenaires commerciaux, ce qui favorise les échanges commerciaux inter-industries. Si différents genres de production sont sujets à différents types de chocs, une intégration accrue du commerce pourrait entraîner une concordance moins étroite des cycles économiques en favorisant une spécialisation plus poussée. Par contre, si les profils de spécialisation de la production et du commerce sont dominés par un commerce intra-industrie, la spécialisation pourrait avoir un effet de synchronisation sur les cycles économiques, puisque le profil de spécialisation se manifeste principalement au sein des industries qui sont exposées à des chocs communs. Notamment, la fragmentation de la production et le commerce intra-industrie intensif de « va-et-vient » qui en résultent pourraient accroître sensiblement la coïncidence temporelle des cycles économiques entre pays.

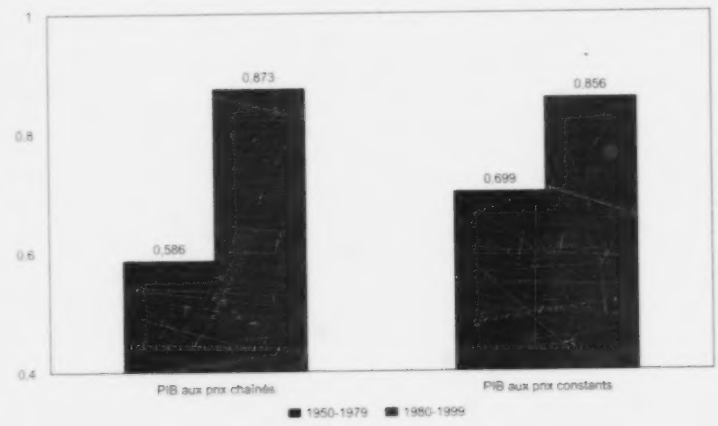
Nos résultats d'estimation montrent que l'expansion du commerce, en particulier le commerce intra-industrie, entre le Canada et les États-Unis, a mené à une plus grande synchronisation des cycles économiques entre les deux pays.

---

[1] Les chiffres sur le PIB sont exprimés en monnaie locale, aux prix constants, ou chaînés, de 1997. Les valeurs ont été transformées de la façon suivante : d'abord, nous avons pris le logarithme naturel du PIB; puis, nous avons supprimé la tendance des valeurs des variables à l'aide du filtre de Hodrick Prescott (« HP »).

[2] L'indice de concordance calcule le nombre de périodes où les cycles nationaux se trouvent dans la même phase en tant que fraction du nombre total de périodes dans l'échantillon. Lorsque deux cycles sont parfaitement synchronisés, au sens où ils se trouvent dans la même phase, le coefficient de corrélation de concordance est égal à 1. Si les deux cycles sont sans corrélation, le coefficient prend la valeur zéro.

Figure A-2
Corrélation entre les variations du PIB réel du Canada et des États-Unis, 1950-99



de prix différents : l'indice des prix chaînés et l'indice des prix constants. Dans les deux cas, les résultats appuient la conclusion d'une augmentation séculaire de la synchronisation des cycles économiques entre les deux pays durant le dernier demi-siècle. Au cours de la première sous-période (1950-1979), les coefficients de corrélation estimés étaient de 0,586 pour les données basées sur les prix chaînés et de 0,699 pour les données basées sur les prix constants; cependant, les coefficients de corrélation sont beaucoup plus élevés pour la deuxième sous-période (1980-1999), soit 0,873 et 0,856, respectivement.

Pourquoi la situation a-t-elle changé?

L'argument habituellement invoqué pour expliquer pourquoi un accroissement du commerce international signifierait une relation plus étroite de l'activité économique entre pays est assez simple : l'expansion du commerce international amplifie la transmission des chocs entre pays. En réalité, l'impact de l'intégration du commerce sur la concordance des cycles économiques pourrait jouer dans un sens comme dans l'autre. D'un côté, l'ouverture au commerce pourrait se traduire par une spécialisation accrue de la production en fonction de l'avantage comparatif de chaque pays sur ses partenaires commerciaux, ce qui favorise les échanges commerciaux inter-industries. Si différents genres de production sont sujets à différents types de chocs, une intégration accrue du commerce pourrait entraîner une concordance moins étroite des cycles économiques en favorisant une spécialisation plus poussée. Par contre, si les profils de spécialisation de la production et du commerce sont dominés par un commerce intra-industrie, la spécialisation pourrait avoir un effet de synchronisation sur les cycles économiques, puisque le profil de spécialisation se manifeste principalement au sein des industries qui sont exposées à des chocs communs. Notamment, la fragmentation de la production et le commerce intra-industrie intensif de « va-et-vient » qui en résultent pourraient accroître considérablement la coïncidence temporelle des cycles économiques entre pays.

Nos résultats d'estimation montrent que l'expansion du commerce, en particulier le commerce intra-industrie, entre le Canada et les États-Unis, a mené à une plus grande synchronisation des cycles économiques entre les deux pays.

---

[1] Les chiffres sur le PIB sont exprimés en monnaie locale, aux prix constants, ou chaînés, de 1997. Les valeurs ont été transformées de la façon suivante : d'abord, nous avons pris le logarithme naturel du PIB; puis, nous avons supprimé la tendance des valeurs des variables à l'aide du filtre de Hodrick-Prescott (« HP »).

[2] L'indice de concordance calcule le nombre de périodes où les cycles économiques se trouvent dans la même phase en tant que fraction du nombre total de périodes dans l'échantillon. Lorsque deux cycles sont parfaitement synchronisés, au sens où ils se trouvent dans la même phase, le coefficient de corrélation de concordance est égal à 1. Si les deux cycles sont sans corrélation, le coefficient prend la valeur zéro.

Les marchés du travail, qui avaient affiché des gains en février et mars après un mois de janvier stationnaire, ont fléchi en avril pour la première fois en plus de quinze mois. La crise du syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS) semble avoir été à l'origine de cette baisse car les pertes d'emploi ont été concentrées en Ontario, dans le secteur des soins de santé et celui de l'hébergement et de l'alimentation. Au cours du mois d'avril, l'Organisation mondiale de la santé (OMS) a publié une mise en garde aux voyageurs à destination de Toronto, avant de le retirer à la fin du mois, ce qui a accentué le déclin du secteur du tourisme et des activités connexes. Des avertissements semblables ont aussi été émis pour Hong Kong et la province chinoise de Guangdong, où l'on considère que le SRAS y est d'abord apparu. Cependant, le SRAS est réapparu à Toronto en mai, incitant l'OMS à déclarer à nouveau la ville comme zone touchée par cette maladie. Le PIB réel dans le secteur du tourisme a chuté de 4 p. 100 au second trimestre, la plus importante perte trimestrielle enregistrée depuis 1986 et l'équivalent de 0,1 p. 100 du PIB canadien. Essentiellement, ce recul est attribuable à la baisse des dépenses des visiteurs au Canada, notamment pour le transport aérien et l'hébergement. Les marchés du travail sont demeurés faibles durant la plus grande partie des cinq mois suivants, avant de retrouver le sentier de la croissance dans les quatre derniers mois de l'année.

Simultanément, d'importants changements se sont produits au niveau des prix. En particulier, les termes de l'échange (ratio du prix des exportations au prix des importations) ont presque touché un sommet en mars (110,3), le niveau le plus élevé depuis janvier 2001, à la suite de l'augmentation du taux de change et des prix de l'énergie. La hausse du taux de change a eu un impact significatif sur les prix des biens entrant dans le commerce. Les prix à l'exportation ont augmenté, les gains enregistrés dans le secteur de l'énergie surpassant l'effet modérateur du taux de change dans d'autres secteurs d'exportation. Les prix des importations étaient en baisse, entraînés par la robustesse du dollar dans tous les secteurs, sauf l'énergie. Cette baisse des prix a fait sentir ses effets sur les prix à la consommation en avril, alors que le taux d'inflation a fléchi à 3,0 p. 100.

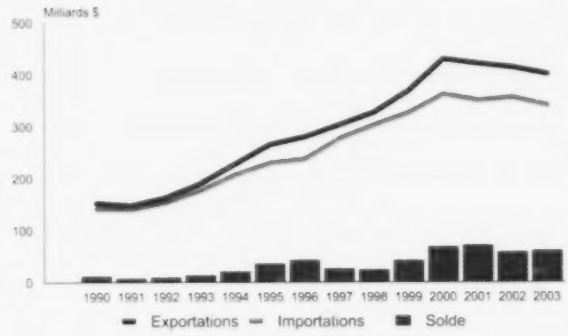
La hausse du taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain a eu globalement pour effet d'abaisser le prix et la valeur nominale des transactions dans de nombreux secteurs (voir l'encadré B); ainsi, les recettes d'exportation et les valeurs à l'importation ont diminué. Les échanges commerciaux ont sans contredit subi un recul.

Le commerce des marchandises du Canada en 2003

Conjugués à la faiblesse de la conjoncture mondiale, ces événements ont pesé sur le commerce de marchandises du Canada. Pour une troisième année consécutive, les exportations de marchandises ont diminué, perdant 3,1 p. 100 (12,8 milliards de dollars), pour s'établir à 401,5 milliards de dollars (figure 1-1). Les pertes ont été limitées aux échanges avec les États-Unis et le Japon, les exportations vers ces pays reculant de 4,5 p. 100 (15,6 milliards de dollars) et de 3,8 p. 100 (0,4 milliard de dollars), respectivement. Les gains enregistrés avec l'Union européenne (hausse de 6,2 p. 100, soit 1,4 milliard de dollars), les autres pays de l'OCDE (hausse de 3,3 p. 100, soit 0,4 milliard de dollars) et tous les autres pays (hausse de 6,3 p. 100, soit près de 1,4 milliard de dollars) ont contribué à compenser en partie ces pertes.

Figure 1-1

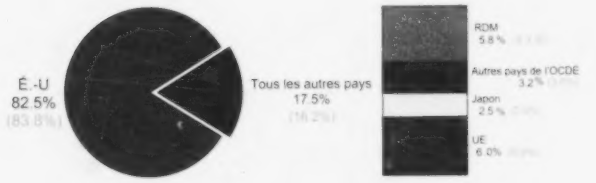
Échanges commerciaux, 1990-2003



Nonobstant le déclin important des exportations aux États-Unis en 2003, ce pays demeure la principale destination des exportations canadiennes, avec un peu plus de 82,5 p. 100 de l'ensemble de nos exportations de marchandises (figure 1-2). Cette part était toutefois en baisse d'environ 1,25 point de pourcentage par rapport à l'année précédente. L'Union européenne et le Japon ont accaparé près de la moitié du reste des exportations du Canada, avec des parts respectives de 6,0 p. 100 et de 2,5 p. 100. Il pourrait y avoir surestimation des statistiques du commerce avec les États-Unis et sous-estimation des statistiques du commerce avec les autres pays. Voir l'encadré C pour une analyse plus détaillée de cette question.

Figure 1-2

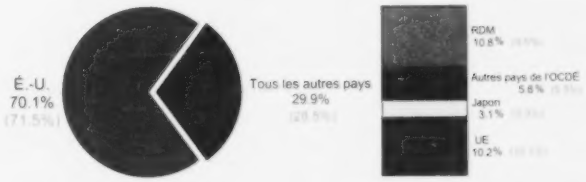
Part des exportations de marchandises par région principale, 2002 et 2003



Noir : parts en 2003

Figure 1-3

Part des importations de marchandises par région principale, 2002 et 2003



Noir : parts en 2003

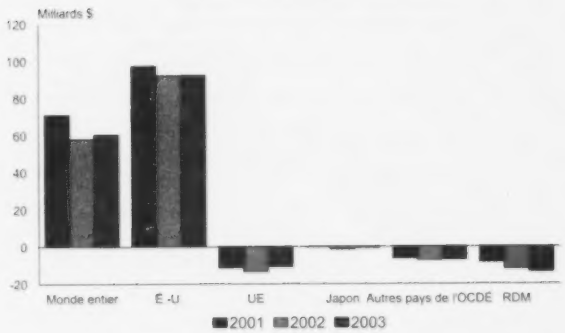
Les importations de marchandises au Canada ont diminué de 4,2 p. 100 (15,1 milliards de dollars) en 2003, pour s'établir à 341,3 milliards de dollars. Comme dans le cas des exportations, le recul des importations en provenance des États-Unis, soit 15,7 milliards de dollars (6,2 p. 100), est supérieur à la baisse totale observée. Les importations du Japon (baisse de 1,1 milliard de dollars, soit 9,1 p. 100) et de l'UE (baisse de 1,3 milliard de dollars, soit 3,5 p. 100) ont aussi diminué, tandis que les importations en provenance des autres pays de l'OCDE et de tous les autres pays étaient en hausse. Notamment, les importations de sources autres que l'OCDE ont progressé de 8,4 p. 100, c'est-à-dire de 2,9 milliards de dollars, l'an dernier.

Dans ce contexte, la part des importations de marchandises du Canada qui provient des États-Unis a perdu près de 1,5 point de pourcentage pour s'établir à 70,1 p. 100, en 2003 (figure 1-3). La part des importations totales de marchandises provenant du Japon a aussi fléchi l'an dernier, passant de 3,3 p. 100 à 3,1 p. 100. Même si les importations en provenance de l'UE étaient en baisse, la part des importations canadiennes représentée par cette région a gagné un dixième de point de pourcentage, à 10,2 p. 100. Cela s'explique par le fait que les importations de l'UE ont diminué moins rapidement que l'ensemble des importations. Collectivement, les autres pays de l'OCDE ont vu augmenter leur part des importations de marchandises au Canada l'an dernier, soit de 5,5 p. 100 à 5,8 p. 100, tandis que la part de tous les autres pays a gagné 1,25 point de pourcentage pour atteindre 10,8 p. 100 en 2003.

En dépit de l'affaissement généralisé du niveau d'activité commerciale, imputable à une baisse des exportations et à une baisse encore plus marquée et rapide des importations, l'excédent du commerce de marchandises avec le monde s'est accru de 2,4 milliards

Figure 1-4

Solde commercial, par région principale, 2001-2003



de dollars, à 60,2 milliards de dollars en 2003 (figure 1-4). Il s'agit du troisième plus gros excédent jamais enregistré, après celui de 2001 (70,9 milliards de dollars) et celui de 2000 (67,8 milliards de dollars).

Par ailleurs, le Canada enregistre un excédent dans ses échanges de marchandises avec les États-Unis. Malgré les baisses assez substantielles des exportations et des importations du Canada avec ce pays l'an dernier, l'excédent du commerce bilatéral n'a régressé que marginalement, à 92,2 milliards de dollars, une perte de seulement 0,1 milliard de dollars sur le niveau de 2002.

Le Canada importe davantage de marchandises de ses partenaires commerciaux autres que les États-Unis qu'il n'en exporte vers ces pays, accusant un déficit dans ses échanges avec ces autres destinations. En 2003, ces déficits commerciaux ont diminué, sauf celui enregistré avec tous les autres pays (non-membres de l'OCDE). Dans le cas de l'UE, la hausse des exportations et

Encadré B. Les effets de l'appréciation du dollar canadien

Les marchés mondiaux traversent une période de profond changement alors que la valeur du dollar américain subit une correction par rapport aux monnaies d'autres économies. Ce réalignement des taux de change s'est traduit par une appréciation de la valeur relative de certaines monnaies, dont le dollar canadien, qui a gagné près de 20 p. 100 en 2003 seulement. Dans cet article spécial, nous examinons les effets de l'appréciation de la monnaie sur les secteurs de l'économie canadienne.

Quels sont donc ces effets?

Selon la vision traditionnelle, une hausse de la valeur du dollar canadien rend les exportations canadiennes plus coûteuses pour les étrangers (c.-à-d. que nos exportations deviennent moins concurrentielles), ce qui force les Canadiens à réduire leurs prix pour demeurer compétitifs.

Cela suppose que les entreprises canadiennes haussent immédiatement les prix en dollars américains de leurs exportations dans la pleine mesure de l'appréciation de la monnaie pour maintenir leur marge bénéficiaire. Ainsi, face à des prix plus élevés, les acheteurs étrangers réduisent ou annulent leurs commandes et les exportations chutent. Mais cela ne correspond pas vraiment à la façon dont les entreprises canadiennes opèrent dans le contexte actuel. Elles ont plutôt tendance à fixer leurs prix sur les marchés étrangers et à absorber tout rajustement du dollar canadien par une réduction de leur marge bénéficiaire[1]. Puis, progressivement, elles cherchent des façons de rétablir leur marge bénéficiaire.

En fait, c'est probablement ce qui se produit déjà. Il faut se rappeler qu'une part importante des exportations du Canada est constituée de produits de base et d'autres produits axés sur les ressources dont le prix est fixé sur les marchés mondiaux en dollars américains. Pourtant, la plupart des intrants requis pour produire ces exportations, comme la main-d'œuvre, les matériaux et les services, sont achetés au Canada et leur prix est fixé en dollars canadiens. Si le prix de vente en dollars américains ne change pas mais que le coût des intrants est établi en dollars canadiens, les bénéfices des sociétés diminueront. Il en est ainsi parce que les recettes d'exportation reçues en dollars américains vaudront moins lorsqu'on les convertit en dollars canadiens à un taux de change plus élevé.

Mais l'examen des seules exportations ne fait pas ressortir un tableau complet. Les entreprises canadiennes importent une part relativement élevée des matières qu'elles utilisent dans leurs activités — de 34 à 40 p. 100 en moyenne[2]. Cela signifie que lorsque la valeur du dollar canadien augmente, beaucoup d'entreprises voient diminuer le coût d'une part importante de leurs importations[3].

Cela signifie que la vulnérabilité du dollar canadien dépendra en partie de l'intensité des exportations dans une entreprise ou un secteur et en partie de l'utilisation d'intrants intermédiaires importés. Le premier facteur accroît le risque, tandis que le second contribue à le réduire. Une étude récente de TD Economics adopte une telle approche[4]. L'étude examine en détail le secteur manufacturier pour déterminer sa vulnérabilité à une appréciation de la monnaie. L'auteur rajuste la dépendance à l'égard des exportations dans diverses industries manufacturières pour tenir compte des effets de l'utilisation d'intrants intermédiaires importés et ainsi obtenir une mesure de la dépendance nette à l'égard des exportations. L'étude débouche sur la conclusion que le fait de tenir compte des intrants importés change sensiblement le classement des secteurs les plus exposés à une appréciation de la monnaie. L'industrie du matériel de transport est celle qui dépend le plus des exportations, mais l'étude montre que ce sont les industries des produits du papier et du bois qui sont les plus exposées à une hausse de la valeur de la devise, suivies des industries du meuble et du matériel de transport. L'étude révèle aussi que la vulnérabilité de l'industrie des machines et des métaux primaires est supérieure à la moyenne.

La vigueur accrue du dollar canadien est de mauvaise augure pour les secteurs du tourisme et des voyages au Canada. Pendant des années, la faiblesse du dollar canadien a incité les Canadiens à demeurer au pays, tout en attirant les voyageurs d'autres pays, notamment les États-Unis. Avec la hausse du taux de change, les Canadiens devraient voyager davantage à l'étranger, mais les voyageurs étrangers ne verront plus le Canada comme un pays que l'on peut visiter à faible coût.

De même, la montée du dollar haussera les coûts de production des émissions de télévision et des films américains parce que les coûts assumés en dollars canadiens durant le tournage seront plus élevés une fois convertis en dollars américains, dont la valeur a fléchi. L'effet probable sera une baisse du niveau d'activité liée aux productions cinématographiques américaines au Canada.

Cependant, la valeur accrue du dollar procurera aussi des avantages aux producteurs canadiens. Premièrement, l'appréciation du dollar canadien peut aider toute entreprise canadienne ayant des créances libellées en dollars américains. En effet, une entreprise dont les emprunts ont été contractés en dollars américains verra son passif diminuer à mesure qu'augmente la valeur de la devise canadienne. Si l'appréciation du dollar survient lorsque la dette arrive à échéance, l'entreprise pourra avoir à rembourser un montant sensiblement moins élevé en dollars canadiens. De plus, on oublie souvent que les entreprises canadiennes importent une bonne partie des machines et du matériel qu'elles utilisent pour produire des biens et services. Un dollar canadien plus robuste abaisse le prix relatif des machines étrangères par rapport aux autres intrants. De surcroît, cela réduit le coût des investissements nouveaux en machines et matériel importés parce qu'il n'est plus nécessaire de convertir autant de dollars en devises étrangères pour régler ces acquisitions. La perspective d'un hausse des investissements est de bon augure pour l'accroissement de la productivité future au Canada et, par le fait même, de sa compétitivité. Cela aidera, en retour, à amortir l'impact de l'appréciation de la devise.

Et que disent les données?

Dans une enquête menée en novembre 2003, Exportations et développement Canada demandait aux exportateurs comment leur entreprise réagirait à une augmentation de la valeur du dollar. Seulement 18 p. 100 des répondants ont indiqué qu'ils tenteraient de hausser leurs prix à l'exportation. Un quart des entreprises interrogées ont affirmé qu'elles se contenteraient d'absorber le coup. Un autre quart ont indiqué qu'elles chercheraient à abaisser leurs coûts ou à accroître leur productivité, tandis que 12 p. 100 ont répondu qu'elles hausseraient leur volume de production. Autrement dit, la plupart de ces entreprises établissent leurs prix sur les marchés étrangers, acceptant à court terme une réduction de leur marge bénéficiaire et recherchant des façons de l'améliorer par la suite. En outre, plus du tiers des entreprises prévoyaient embaucher du personnel supplémentaire au cours des six prochains mois et un peu moins de la moitié entrevoyaient une expansion de leurs ventes à l'étranger. Cette enquête a rejoint 1 000 entreprises exportatrices.

---

[1] S. Poloz, « Les effets économiques des fluctuations du taux de change », Exportations et développement Canada, 21 octobre 2003.

[2] Poloz (*supra*) évalue le contenu canadien des exportations à un peu plus de 60 p. 100, ce qui laisse 40 p. 100 aux importations; T. Evans (« Quelles industries sont les plus exposées à la hausse du dollar? », Exportations et développement Canada, 15 mai 2003) situe le contenu en importations des exportations à 34 p. 100.

[3] Evans, *supra*.

[4] Marc Levesque, « Les effets cachés de la hausse du dollar canadien », TD Waterhouse, *Perspectives de placement*, novembre-décembre 2003.

la baisse des importations se sont soldées par une amélioration de 2,7 milliards de dollars du déficit commercial, à 10,7 milliards de dollars. Dans le cas du Japon, les importations ont reculé davantage que les exportations, entraînant une baisse de plus de moitié du déficit bilatéral (688 millions de dollars), à 753 millions de dollars. Dans le cas des autres pays de l'OCDE, les exportations et les importations étaient en hausse, mais les exportations ont progressé davantage, ce qui a permis de réduire le déficit avec ces partenaires commerciaux de 336 millions de dollars, à 7,0 milliards de dollars. Enfin, les exportations de marchandises du Canada vers tous les autres pays ont augmenté, mais les importations ont augmenté encore plus et le déficit commercial avec ces pays s'est creusé de 1,5 milliard de dollars pour atteindre 13,5 milliards de dollars.

Avec le recul des exportations et des importations en 2003, le niveau global des échanges de marchandises du Canada a fléchi l'an dernier. En d'autres termes, le commerce bilatéral (la somme des exportations totales et des importations totales) a été moins élevé qu'en 2002. Les échanges bilatéraux de marchandises ont reculé de 27,9 milliards de dollars, à 742,8 milliards de dollars, contre 770,8 milliards de dollars un an auparavant, une baisse de 3,6 p. 100. La contraction des flux commerciaux entre le Canada et les États-Unis a été la principale cause de ce repli : en 2003, le commerce bilatéral Canada—États-Unis était en baisse de 31,3 milliards de dollars, soit 5,2 p. 100, à environ 570,6 milliards de dollars.

Dans l'ensemble, les États-Unis ont accaparé 76,8 p. 100 du commerce total (dans les deux directions) du Canada l'an dernier, en baisse par rapport au niveau de 78,1 p. 100 observé l'année précédente. Tout de même, cela représentait des échanges de marchandises avec les États-Unis de plus d'un million de dollars à chaque minute de chaque jour de l'année.

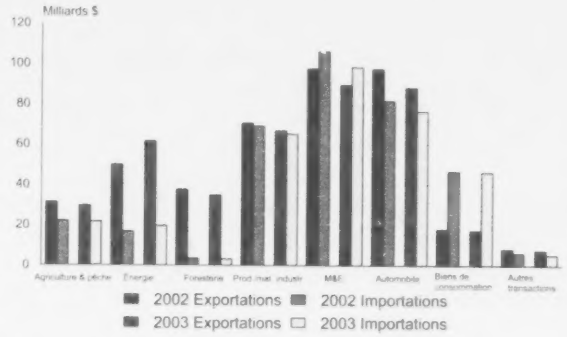
Le commerce de marchandises par grande catégorie de produits

Tel qu'il est mentionné précédemment, les exportations totales de biens ont diminué de 12,8 milliards de dollars (3,1 p. 100) en 2003, alors que six des sept grandes catégories de produits ont enregistré des pertes (figure 1-5). La catégorie des produits énergétiques est la seule à avoir enregistré une augmentation des exportations en 2003 avec un gain de 23,7 p. 100, à 61,3 milliards de dollars. Les baisses les plus notables ont frappé le secteur des produits de l'automobile (9,1 milliards de dollars, soit 9,4 p. 100), celui des machines et du matériel (8,1 milliards de dollars, soit 8,3 p. 100) et celui des produits et matériaux industriels (3,6 milliards de dollars, soit 5,2 p. 100).

Du côté des importations, la situation était presque identique à celle des exportations : toutes les grandes catégories de produits étaient en recul par rapport à l'année précédente, à l'exception du secteur des produits énergétiques. Les importations de machines et matériel sont celles qui ont subi la plus lourde perte (7,7 milliards de dollars, soit 7,2 p. 100), suivies des importations de produits de l'automobile (baisse de 5,1 milliards de dollars, soit 6,3 p. 100) et de celles des produits et matériaux industriels (baisse de 3,8 milliards de dollars, soit 5,5 p. 100). Les importations de produits énergétiques ont grimpé de 18,3 p. 100, ce qui représente un peu plus de 3,0 milliards de dollars.

Figure 1-5

Échanges commerciaux par catégorie principale, 2002-2003



Machines et matériel

Pour la quatrième année consécutive, le secteur des machines et du matériel a dominé la liste des secteurs d'exportation canadiens en 2003, à 89,3 milliards de dollars. Mais comme nous l'avons souligné précédemment, ce niveau était inférieur de 8,3 p. 100 à celui de l'année précédente. C'est la troisième année d'affilée où ce secteur voit ses exportations diminuer; elles sont maintenant de 19,1 p. 100 inférieures au sommet de 110,3 milliards de dollars enregistré en 2000.

La baisse des exportations de machines et matériel a été généralisée en 2003. En effet, les exportations étaient en baisse dans tous les sous-secteurs (*machines industrielles et agricoles*; *aéronefs et autre matériel de transport*; et *autres machines et matériel*) de même que pour les produits individuels qui composent ces sous-catégories.

Dans le sous-secteur des *autres machines et matériel*, on a enregistré un recul notable des exportations d'***autres outils et matériel***. Les

exportations de ces produits étaient en baisse de 2,3 milliards de dollars. Les exportations de ***matériel de télévision, de télécommunication et de matériel connexe*** ont aussi contribué au recul des exportations, baissant pour une troisième année consécutive, quoiqu'à un rythme plus lent qu'au cours des deux années précédentes. Les exportations de ces produits ont diminué de 1,5 milliard de dollars, à 10,8 milliards de dollars, et ne représentent plus que 43-44 p. 100 de leur niveau de 2000.

La presque totalité du recul des exportations de *machines industrielles et agricoles* est attribuable à une baisse des exportations de ***machines industrielles***, qui ont diminué de près de 1,4 milliard de dollars par rapport à l'année précédente. De même, plus des cinq sixièmes de la baisse des exportations d'*aéronefs et autre matériel de transport* est imputable à des exportations réduites d'***aéronefs et moteurs et pièces d'aéronef***, qui ont fléchi de plus de 1,4 milliard de dollars.

Les importations de machines et matériel étaient aussi en déclin en 2003, l'ensemble des quatre sous-secteurs reculant par rapport à l'année précédente. Dans l'ensemble, les importations de machines et matériel ont diminué de 7,7 milliards de dollars, soit 7,2 p. 100. Les importations d'*aéronefs et autre matériel de transport* ont baissé de 2,7 milliards de dollars, tandis que les importations d'***aéronefs et moteurs et pièces d'aéronef*** baissaient de 2,9 milliards de dollars et que les importations d'***autre matériel de transport et pièces*** augmentaient de 188 millions de dollars, compensant en partie les pertes subies. Ce sont les importations d'*autres machines et matériel* qui ont subi le repli le plus marqué, soit 2,9 milliards de dollars, alors que les importations d'***autre matériel de communication et matériel connexe*** reculaient de 1,7 milliard de dollars et que les importations d'***autres outils et matériel*** baissaient de 1,3 milliard de dollars. L'an dernier, les importations de *machines et matériel de bureau* ont diminué de 1,2 milliard de dollars et les importations de machines industrielles et agricoles, de 841 millions de dollars.

Dans l'ensemble, le secteur des machines et matériel représentait 22,2 p. 100 des exportations de marchandises et 28,8 p. 100 des importations de marchandises en 2003, en baisse de 23,5 p. 100 et de 29,7 p. 100, respectivement, par rapport à l'année précédente.

Produits de l'automobile

Les produits de l'automobile constituent la deuxième plus importante catégorie d'exportations et d'importations pour le Canada. Les exportations ont atteint 87,9 milliards de dollars en 2003, soit 21,9 p. 100 de l'ensemble des exportations de marchandises, tandis que les importations se situaient à 76,4 milliards de dollars, soit 22,4 p. 100 des importations totales. L'année précédente, ces parts étaient, respectivement, de 23,4 p. 100 et de 22,8 p. 100.

Les exportations totales de produits de l'automobile ont diminué de 9,1 milliards de dollars en 2003, la baisse touchant les *voitures*, les *camions* et les *pièces*. La plus grande partie des pertes est cependant attribuable aux exportations de *voitures*. En effet, les exportateurs de voitures n'ont vendu que 7 dollars de produits l'an dernier pour chaque 8 dollars de ventes l'année précédente; cela se traduit par un recul des exportations de *voitures* de 6,3 milliards de dollars (12,6 p. 100). En 2003, les exportations de *camions* étaient en baisse de 1,7 milliard de dollars et les exportations de *pièces*, de 1,2 milliard de dollars.

La baisse des exportations de voitures et de camions a fait fondre la demande de pièces de véhicules automobiles; les importations de ces produits étaient en baisse de 4,6 milliards de dollars l'an dernier. Les importations de *voitures* ont aussi diminué en 2003, soit de 1,8 milliard de dollars, mais les importations de *camions* ont enregistré une hausse de 1,3 milliard de dollars.

Produits et matériaux industriels

Les produits et matériaux industriels constituent une vaste catégorie de biens qui vont des minerais métalliques aux plastiques et des produits animaux bruts aux matières fabriquées à partir de textiles. Du côté des exportations, les produits et matériaux industriels se divisent en quatre sous-catégories : *minerais métalliques*; *produits chimiques, plastiques et engrais*; *métaux et alliages*; et *autres produits et matériaux industriels*. Du côté des importations, les *minerais métalliques* et les *métaux et alliages* sont regroupés dans les *métaux et minerais métalliques*.

Étant donné que ces produits servent principalement d'intrants intermédiaires dans la production d'autres biens et que l'année 2003 a été marquée par une reprise généralement anémique dans le monde, on ne doit pas s'étonner que les exportations de produits et matériaux industriels aient fondu de 3,6 milliards de dollars l'an dernier.

ENCADRÉ C. ERREURS D'ATTRIBUTION ET SOUS-DÉNOMBREMENT DANS LES STATISTIQUES DU COMMERCE DES MARCHANDISES

En théorie, les statistiques sur le commerce des marchandises produites par un pays devraient être le reflet exact des statistiques publiées par ses partenaires commerciaux. Après tout, au niveau le plus fondamental, tout échange ne comporte qu'une seule transaction : les biens quittent un pays pour aller vers un autre.

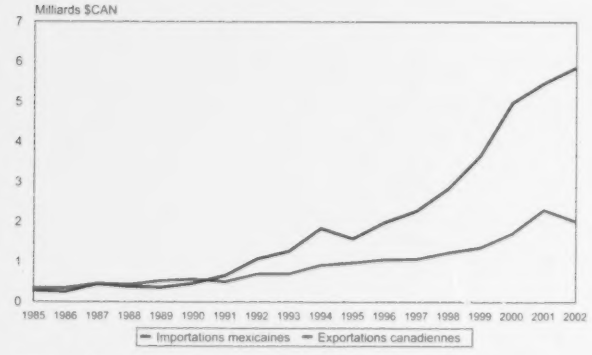
Cependant, il en est rarement ainsi. Lorsque des biens franchissent les frontières, ce commerce engendre aussi de nombreux autres documents — de transport, d'entreposage et de douane, pour n'en nommer que quelques-uns. Essentiellement, ce sont les documents douaniers qui servent à produire les statistiques sur le commerce.

Les divergences des soldes commerciaux entre pays partenaires sont un problème qui se pose à l'échelle mondiale. Elles traduisent les pratiques diverses des pays en matière de collecte et de consignation des données, ainsi que des différences conceptuelles légitimes. D'autres facteurs contribuant aux écarts observés dans les données sur le commerce entre pays partenaires sont notamment le moment où ces données sont consignées, l'évaluation, la couverture et, peut-être, des erreurs d'enregistrement.

Ainsi, les exportations enregistrées du Canada au Mexique devraient correspondre d'assez près aux importations enregistrées au Mexique en provenance du Canada. Cependant, ce n'est pas le cas. La figure C-1 ci-dessous compare les statistiques publiées sur les exportations du Canada au Mexique aux statistiques mexicaines sur les importations en provenance du Canada. L'écart entre les deux n'a cessé de s'élargir depuis le début des années 90. En 2002, les données publiées sur les exportations du Canada au Mexique ne représentaient que le tiers des données publiées sur les importations au Mexique en provenance du Canada.

Figure C-1

Exportations canadiennes au Mexique : statistiques canadiennes et mexicaines



Source : OCDE.

Statistique Canada se fie aux dossiers administratifs de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), autrefois l'Agence des douanes et du revenu du Canada, pour la plupart de ses statistiques sur les importations et sur les exportations à destination des pays autres que les États-Unis. Les statistiques sur les exportations du Canada aux États-Unis proviennent des dossiers administratifs du Bureau of Customs and Border Protection, des États-Unis, aux termes de l'Accord d'échange de données entre le Canada et les États-Unis[1].

Les données tirées des documents d'importation sont généralement plus précises et complètes que celles fondées sur les documents d'exportation parce qu'elles servent à la gestion des droits tarifaires et de la conformité aux accords commerciaux. Les documents d'exportation ne sont habituellement pas assujettis à un contrôle aussi rigoureux. Par conséquent, les statistiques sur les exportations publiées pour les pays qui utilisent des données douanières sont probablement sous-estimées.

Encadré C. Erreurs d'attribution et sous-dénombrement dans les statistiques du commerce des marchandises

En théorie, les statistiques sur le commerce des marchandises produites par un pays devraient être le reflet exact des statistiques publiées par ses partenaires commerciaux. Après tout, au niveau le plus fondamental, tout échange ne comporte qu'une seule transaction : les biens quittent un pays pour aller vers un autre.

Cependant, il en est rarement ainsi. Lorsque des biens franchissent les frontières, ce commerce engendre aussi de nombreux autres documents — de transport, d'entreposage et de douane, pour n'en nommer que quelques-uns. Essentiellement, ce sont les documents douaniers qui servent à produire les statistiques sur le commerce.

Les divergences des soldes commerciaux entre pays partenaires sont un problème qui se pose à l'échelle mondiale. Elles traduisent les pratiques diverses des pays en matière de collecte et de consignation des données, ainsi que des différences conceptuelles légitimes. D'autres facteurs contribuant aux écarts observés dans les données sur le commerce entre pays partenaires sont notamment le moment où ces données sont consignées, l'évaluation, la couverture et, peut-être, des erreurs d'enregistrement.

Ainsi, les exportations enregistrées du Canada au Mexique devraient correspondre d'assez près aux importations enregistrées au Mexique en provenance du Canada. Cependant, ce n'est pas le cas. La figure C-1 ci-dessous compare les statistiques publiées sur les exportations du Canada au Mexique aux statistiques mexicaines sur les importations en provenance du Canada. L'écart entre les deux n'a cessé de s'élargir depuis le début des années 90. En 2002, les données publiées sur les exportations du Canada au Mexique ne représentaient que le tiers des données publiées sur les importations au Mexique en provenance du Canada.

Statistique Canada se fie aux dossiers administratifs de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), autrefois l'Agence des douanes et du revenu du Canada, pour la plupart de ses statistiques sur les importations et sur les exportations à destination des pays autres que les États-Unis. Les statistiques sur les exportations du Canada aux États-Unis proviennent des dossiers administratifs du Bureau of Customs and Border Protection, des États-Unis, aux termes de l'Accord d'échange de données entre le Canada et les États-Unis[1].

Les données tirées des documents d'importation sont généralement plus précises et complètes que celles fondées sur les documents d'exportation parce qu'elles servent à la gestion des droits tarifaires et de la conformité aux accords commerciaux. Les documents d'exportation ne sont habituellement pas assujettis à un contrôle aussi rigoureux. Par conséquent, les statistiques sur les exportations publiées pour les pays qui utilisent des données douanières sont probablement sous-estimées.

Afin d'en arriver à une meilleure compréhension des causes et de l'ampleur des divergences entre les statistiques sur le commerce des marchandises du Canada et celles d'un pays partenaire, Statistique Canada a entrepris des études de rapprochement avec certains des principaux partenaires commerciaux du Canada. Ces études consistent en une comparaison bilatérale des statistiques sur le commerce publiées par les pays partenaires, qui vise à expliquer les différences observées et à produire un certain nombre d'« estimations » qui traduiraient mieux les échanges réels entre deux pays. Ces exercices ont été utiles pour quantifier deux grandes causes probables des divergences observées entre les chiffres publiés : les erreurs d'attribution parmi les pays et le sous-dénombrement des exportations.

Erreur d'attribution entre pays

Une erreur d'attribution entre pays se produit lorsqu'on attribue une transaction commerciale à un pays qui n'est pas la destination finale des biens, engendrant une situation où les deux partenaires attribuent la transaction à des pays différents.

Pour la plupart des pays, les statistiques sur le commerce d'exportation sont attribuées au pays de destination finale connu au moment où l'expédition franchit la frontière. Cependant, les profils d'échange et de transport peuvent être complexes et faire intervenir plus d'un pays en route vers la destination finale. L'exportateur peut ne pas connaître la destination finale ou confondre le pays intermédiaire avec le pays de destination finale. Par contre, les importations sont imputées au pays d'origine et non au pays d'expédition.

La simplicité de déclaration, conjuguée au traitement tarifaire, pourrait aussi expliquer certaines erreurs d'attribution entre pays. Il est administrativement plus facile de déclarer des expéditions à l'exportation comme étant destinées à la consommation aux États-Unis, plutôt qu'étant en transit au États-Unis vers un pays tiers. Tandis que les droits à l'importation fournissaient autrefois une incitation à comparer avec exactitude les exportations, ce n'est plus le cas de nos jours.

Avant la conclusion de l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis, les biens entrant aux États-Unis pour y être consommés étaient assujettis à des droits tarifaires; les biens qui s'y trouvaient en transit n'étaient pas été assujettis à ces droits. Par conséquent, même si les exigences de déclaration du commerce de transit étaient plus complexes, la pénalité financière que constituait l'imposition d'un droit tarifaire favorisait une déclaration exacte. Cependant, comme les droits tarifaires sur les importations aux États-Unis ont pratiquement disparu, ils ne jouent plus leur rôle dissuasif d'antan. En outre, la facilité avec laquelle on peut compléter une déclaration est souvent le facteur déterminant au moment de produire une déclaration douanière.

À titre d'exemple, le Canada peut expédier aux États-Unis des biens destinés au Mexique. Un écart statistique apparaîtra si ces biens sont reçus et déclarés comme étant destinés à la consommation aux États-Unis mais sont ensuite réexportés au Mexique sans subir de transformation. En raison de la présence de l'Accord sur l'échange de données entre le Canada et les États-Unis, l'exportateur canadien n'aura pas à produire un document d'exportation pour les biens qu'il expédie aux États-Unis s'ils sont destinés à la consommation sur le marché américain; les exportations canadiennes aux États-Unis correspondent aux importations américaines provenant du Canada. Le commerce d'exportation du Canada avec les États-Unis sera alors surestimé. Réciproquement, le commerce d'exportation du Canada avec le Mexique sera sous-estimé. Par contre, le commerce total du Canada ne changera pas, mais les importations aux États-Unis en provenance du Canada et les exportations américaines au Mexique seront surestimées. Les données sur les importations mexicaines indiqueront que les biens proviennent du Canada étant donné que les importations sont consignées en fonction du pays d'origine.

Sous-dénombrement des exportations

Le sous-dénombrement des exportations a trait à la situation où des exportations ne sont pas portées à l'attention du pays consignataire et, par conséquent, n'apparaissent pas dans les statistiques officielles du commerce publiées par ce pays.

Dans certains cas, des biens exportés directement du Canada vers un autre pays peuvent ne pas être déclarés. Les exportations canadiennes seront alors sous-estimées puisque ce commerce d'exportation ne sera pas enregistré. La situation est rendue plus complexe par la possibilité de faire des expéditions « en douane » aux États-Unis. Tel qu'indiqué précédemment, aux termes de l'Accord sur l'échange de données entre le Canada et les États-Unis, les exportateurs canadiens n'ont pas à produire de document d'exportation lorsque les biens sont destinés à la consommation aux États-Unis. Les exportateurs peuvent ne pas déclarer au Canada des mouvements de biens en douane destinés à un pays autre que les États-Unis si ces biens sont expédiés en douane en passant par les États-Unis.

À titre d'exemple, les biens qui transitent par les États-Unis vers d'autres destinations finales, comme le Mexique, peuvent être placés en douane pour la partie du trajet qui se déroule aux États-Unis. Les exportateurs pourraient traiter ces exportations au Mexique transitant par les États-Unis de la même façon qu'ils traitent les exportations aux États-Unis en ne produisant pas de document de douane justificatif. Aucun document d'importation aux États-Unis ne sera requis parce que la destination éventuelle de ces biens est le Mexique. Par conséquent, les douanes américaines ne consigneront pas d'importation. Toutefois, le Mexique enregistrera l'importation de ces biens provenant du Canada. Encore une fois, il y aura un déséquilibre statistique : les échanges du Canada avec le Mexique seront sous-estimés. Mais contrairement à l'exemple donné ci-dessus pour l'erreur d'attribution entre pays, les importations aux États-Unis en provenance du Canada et les exportations américaines au Mexique ne seront pas surestimées.

Estimations de rapprochement

Les études de rapprochement produisent des estimations visant à équilibrer les données sur les importations/exportations de pays partenaires. Bien que les données ne permettent pas une estimation robuste des écarts, elles permettent tout de même d'établir une limite supérieure à ce que pourraient représenter ces valeurs.

L'estimation qui fournit une mesure des erreurs d'attribution est appelée la valeur du commerce indirect. Cette estimation repose sur les registres d'importation disponibles des pays partenaires. Dans les études de rapprochement, les cas où le registre d'importation indique que le pays d'origine est le pays partenaire et que le pays d'expédition ou de vente est un autre pays sont traités comme du commerce indirect. L'hypothèse faite ici est que, dans la plupart des cas, le commerce indirect entraîne une erreur d'attribution entre pays puisque le pays intermédiaire est celui indiqué comme partenaire commercial dans les statistiques officielles du pays exportateur.

L'estimation qui fournit une mesure du sous-dénombrement est appelée le résidu. Elle est obtenue en calculant la différence entre les données publiées sur les importations et la somme des rapprochements. Ces derniers peuvent comprendre des estimations pour le commerce indirect, le fret et les assurances, les réexportations, les majorations de prix, etc. Le résidu est donc constitué principalement de deux éléments : le sous-dénombrement des exportations et les erreurs ou lacunes dans les autres estimations de rapprochement. En toute probabilité, le résidu correspond essentiellement à un sous-dénombrement des exportations, mais on ne peut départager les deux éléments avec certitude.

Le tableau C-1 montre la répartition des estimations de la différence entre pays partenaires entre l'erreur d'attribution et le sous-dénombrement, en pourcentage des données rapprochées sur les importations des pays partenaires (qui correspondent aux données rapprochées sur les exportations du Canada). Les estimations de rapprochement proviennent d'études récentes réalisées avec le Mexique, la Chine et la Corée du Sud[2]. À des fins de comparaison des erreurs d'attribution et du sous-dénombrement, nous avons fait l'hypothèse que le résidu de rapprochement est entièrement constitué de cas de sous-dénombrement.

Tableau C-1 : Estimation de l'erreur d'attribution et du sous-dénombrement pour certains pays, en pourcentage des données rapprochées sur les importations

Année	Mexique		Chine*		Corée du Sud*	
	Erreur d'attribution	*Sous-dénombrement*	*Erreur d'attribution*	*Sous-dénombrement*[1]	*Erreur d'attribution*	*Sous-dénombrement*
1996	27	26	*n.d.*	*n.d.*	*n.d.*	*n.d.*
1997	35	25	*n.d.*	*n.d.*	*n.d.*	*n.d.*
1998	30	33	19	-1	*n.d.*	*n.d.*
1999	33	34	25	-5	*n.d.*	*n.d.*
2000	29	42	20	15	12	9
2001	41	28	20	10	16	11
2002	*n.d.*	*n.d.*	22	9	17	13

*Les données de rapprochement de 2002 pour la Chine et tous les chiffres pour la Corée du Sud sont préliminaires.

[1] Les valeurs négatives indiquent que certains rapprochements étaient trop élevés

On peut voir facilement que les statistiques canadiennes sur les exportations sous-estiment le commerce d'exportation vers le Mexique, la Chine et la Corée du Sud. Cependant, le problème est plus sérieux dans le cas des exportations au Mexique où, en moyenne, de 1996 à 2001, près des deux tiers des exportations vers ce pays ont été soit attribuées à un autre pays soit simplement non déclarées.

En collaboration avec l'Agence des services frontaliers du Canada, Statistique Canada a entrepris, depuis quelques années, un certain nombre d'études visant à améliorer notre compréhension du taux de sous-dénombrement des exportations destinées à des pays autres que les États-Unis, aux ports routiers, maritimes et aériens. Dans le but de déceler le sous-dénombrement, ces études ont comparé les documents des Douanes canadiennes avec soit les documents de transport des biens expédiés directement du Canada à des pays autres que les États-Unis, soit les documents des Douanes américaines pour les biens expédiés vers un pays tiers transitant par les États-Unis.

En 2002, le sous-dénombrement dans les ports maritimes atteignait 18 p. 100, alors qu'il était de 16 p. 100 dans les aéroports. Une courte étude spéciale menée en 2003 indique que près de 93 p. 100 des exportations expédiées par route à destination de pays autres que les États-Unis n'étaient pas déclarées; ce chiffre doit être comparé aux estimations du sous-dénombrement publiées auparavant pour les expéditions routières, soit 71 p. 100 en 1994, 75 p. 100 en 1995 et 81 p. 100 en 2000.

Il est évident que les statistiques publiées sur les exportations sous-estiment la valeur réelle des exportations du Canada. Cela aura nécessairement un impact sur d'autres statistiques, par exemple la part des exportations canadiennes détenue par les divers pays partenaires, ainsi que sur le solde des échanges de marchandises du Canada avec ses partenaires commerciaux.

Au tableau C-2, les parts des exportations intérieures totales du Canada détenues par les trois pays partenaires calculées à l'aide des données publiées sont comparées à celles calculées à l'aide des données des études de rapprochement. Les estimations de rapprochement proviennent des études récentes réalisées avec le Mexique,

la Chine et la Corée du Sud[3]. Afin de tenir compte du sous-dénombrement des exportations dans l'estimation des parts fondées sur les études de rapprochement, les statistiques sur la balance des paiements ont été utilisées pour les exportations totales parce qu'elles intègrent un rajustement pour le sous-dénombrement; les données rapprochées sur les importations des pays partenaires (ou les données rapprochées sur les exportations du Canada) ont été utilisées pour les exportations canadiennes vers les pays partenaires.

Tableau C-2 : Part des exportations canadiennes détenue par certains pays : données publiées et données rapprochées

Année	Mexique		Chine*		Corée du Sud*	
	Rapprochées	*Publiées*	*Rapprochées*	*Publiées*	*Rapprochées*	*Publiées*
1996	0,94	0,47	*n.d.*	1,11	*n.d.*	1,07
1997	10,2	0,44	*n.d.*	0,84	*n.d.*	1,07
1998	1,14	0,47	0,93	0,83	*n.d.*	0,60
1999	1,25	0,45	0,84	0,76	*n.d.*	0,59
2000	1,48	0,50	1,17	0,85	0,64	0,60
2001	1,69	0,71	1,34	1,05	0,63	0,53
2002	*n.d.*	0,63	1,26	1,00	0,67	0,54

* Les données rapprochées de 2002 pour la Chine et toutes les données pour la Corée du Sud sont préliminaires

Les données rapprochées révèlent un gain considérable de la part des exportations totales du Canada détenue par chaque pays partenaire. Cela est particulièrement vrai pour le Mexique. Depuis 1996, la part des exportations prenant la destination du Mexique, telle qu'indiquée par les données rapprochées, a représenté plus du double de la part des exportations calculée à partir des données publiées.

Le tableau C-3 compare le solde du commerce de marchandises du Canada, tel qu'il apparaît dans les statistiques publiées, à celui qui ressort des données provenant des études de rapprochement. Pour chacun des pays sélectionnés et les diverses années, quel que soit l'ensemble de données employé, le Canada a enregistré un déficit dans son commerce de marchandises. Mais dans tous les cas, le déficit du commerce de marchandises calculé à l'aide des données rapprochées est inférieur à celui calculé à l'aide des données publiées.

C'est dans le cas des échanges commerciaux avec le Mexique que la divergence entre ces chiffres est la plus marquée. Depuis 1996, l'écart entre le solde commercial avec le Mexique selon les données publiées et selon les données rapprochées n'a cessé d'augmenter. En 2001, le déficit estimé à l'aide des données rapprochées ne représentait que la moitié de celui apparaissant dans les statistiques officielles.

Tableau C-3 : Solde du commerce de marchandises du Canada avec certains pays, données publiées et données rapprochées (millions de dollars canadiens, base douanière)

Année	Mexique		Chine*		Corée du Sud*	
	Rapprochées	*Publiées*	*Rapprochées*	*Publiées*	*Rapprochées*	*Publiées*
1996	-3 414	-4 777	*n.d.*	*n.d.*	*n.d.*	*n.d.*
1997	-3 931	-5 691	*n.d.*	*n.d.*	*n.d.*	*n.d.*
1998	-3 941	-6 212	-4 613	-5 158	*n.d.*	*n.d.*
1999	-5 034	-7 996	-5 799	-6 261	*n.d.*	*n.d.*
2000	-5 711	-10 127	-6 234	-7 615	-2 389	-2 958
2001	-4 991	-9 758	-7 044	-8 507	-1 935	-2 619
2002	*n.d.*	*n.d.*	-10 740	-11 885	-2 076	-2 863

*Les données rapprochées de 2002 pour la Chine et toutes les données pour la Corée du Sud sont préliminaires.

Le tableau C-1 montre la répartition des estimations de la différence entre pays partenaires entre l'erreur d'attribution et le sous-dénombrement, en pourcentage des données rapprochées sur les importations des pays partenaires (qui correspondent aux données rapprochées sur les exportations du Canada). Les estimations de rapprochement proviennent d'études récentes réalisées avec le Mexique, la Chine et la Corée du Sud[2]. À des fins de comparaison des erreurs d'attribution et du sous-dénombrement, nous avons fait l'hypothèse que le résidu de rapprochement est entièrement constitué de cas de sous-dénombrement.

Tableau C-1 : Estimation de l'erreur d'attribution et du sous-dénombrement pour certains pays, en pourcentage des données rapprochées sur les importations

Année	Mexique		Chine		Corée du Sud	
	Erreur d'attribution	Sous-dénombrement	Erreur d'attribution	Sous-dénombrement	Erreur d'attribution	Sous-dénombrement
1996	27	26	8	8	3	3
1997	41	23	7	7	3	3
1998	40	21	10	7	3	3
1999	43	34	8	8	3	3
2000	39	42	10	7	3	3
2001	41	28	10	10	3	3
2002	47	19	9	9	3	3

[1] Les données de rapprochement de 2002 pour la Chine et la Corée du Sud sont provisoires.

[2] Les études ayant fait l'objet de ces rapprochements remontent à 1999 (Mexique) et à 2000 (Chine et Corée du Sud).

On peut voir facilement que les statistiques canadiennes sur les exportations sous-estiment le commerce d'exportation vers le Mexique, la Chine et la Corée du Sud. Cependant, le problème est plus sérieux dans le cas des exportations au Mexique où, en moyenne, de 1996 à 2001, près des deux tiers des exportations vers ce pays ont été soit attribuées à un autre pays soit simplement non déclarées.

En collaboration avec l'Agence des services frontaliers du Canada, Statistique Canada a entrepris, depuis quelques années, un certain nombre d'études visant à améliorer notre compréhension du taux de sous-dénombrement des exportations destinées à des pays autres que les États-Unis, aux ports routiers, maritimes et aériens. Dans le but de déceler le sous-dénombrement, ces études ont comparé les documents des Douanes canadiennes avec soit les documents de transport des biens expédiés directement du Canada à des pays autres que les États-Unis, soit les documents des Douanes américaines pour les biens expédiés vers un pays tiers transitant par les États-Unis.

En 2002, le sous-dénombrement dans les ports maritimes atteignait 18 p. 100, alors qu'il était de 16 p. 100 dans les aéroports. Une courte étude spéciale menée en 2003 indique que près de 93 p. 100 des exportations expédiées par route à destination de pays autres que les États-Unis n'étaient pas déclarées; ce chiffre doit être comparé aux estimations du sous-dénombrement publiées auparavant pour les expéditions routières, soit 71 p. 100 en 1994, 75 p. 100 en 1995 et 81 p. 100 en 2000.

Il est évident que les statistiques publiées sur les exportations sous-estiment la valeur réelle des exportations du Canada. Cela aura nécessairement un impact sur d'autres statistiques, par exemple la part des exportations canadiennes détenue par les divers pays partenaires, ainsi que sur le solde des échanges de marchandises du Canada avec ses partenaires commerciaux.

Au tableau C-2, les parts des exportations intérieures totales du Canada détenues par les trois pays partenaires calculées à l'aide des données publiées sont comparées à celles calculées à l'aide des données des études de rapprochement. Les estimations de rapprochement proviennent des études récentes réalisées avec le Mexique,

la Chine et la Corée du Sud[3]. Afin de tenir compte du sous-dénombrement des exportations dans l'estimation des parts fondées sur les études de rapprochement, les statistiques sur la balance des paiements ont été utilisées pour les exportations totales parce qu'elles intègrent un rajustement pour le sous-dénombrement; les données rapprochées sur les importations des pays partenaires (ou les données rapprochées sur les exportations du Canada) ont été utilisées pour les exportations canadiennes vers les pays partenaires.

Tableau C-2 : Part des exportations canadiennes détenue par certains pays : données publiées et données rapprochées

	Mexique		Chine		Corée du Sud	
Année	Rapprochée	Publiée	Rapprochée	Publiée	Rapprochée	Publiée
1996	0.92	0.47	1.61	1.01	1.16	0.91
1997	1.02	0.51	1.71	1.13	1.21	0.93
1998	1.14	0.47	1.91	1.26	1.26	0.86
1999	1.20	0.55	2.14	1.44	1.31	0.87
2000	1.45	0.86	2.37	1.69	1.64	1.14
2001	1.69	0.75	2.60	1.80	1.66	1.07
2002	1.71	0.83	2.80	1.93	1.71	1.13

[a] Les données rapprochées de 2002 pour la Chine et toutes les données pour la Corée du Sud sont provisoires.

Les données rapprochées révèlent un gain considérable de la part des exportations totales du Canada détenue par chaque pays partenaire. Cela est particulièrement vrai pour le Mexique. Depuis 1996, la part des exportations prenant la destination du Mexique, telle qu'indiquée par les données rapprochées, a représenté plus du double de la part des exportations calculée à partir des données publiées.

Le tableau C-3 compare le solde du commerce de marchandises du Canada, tel qu'il apparaît dans les statistiques publiées, à celui qui ressort des données provenant des études de rapprochement. Pour chacun des pays sélectionnés et les diverses années, quel que soit l'ensemble de données employé, le Canada a enregistré un déficit dans son commerce de marchandises. Mais dans tous les cas, le déficit du commerce de marchandises calculé à l'aide des données rapprochées est inférieur à celui calculé à l'aide des données publiées.

C'est dans le cas des échanges commerciaux avec le Mexique que la divergence entre ces chiffres est la plus marquée. Depuis 1996, l'écart entre le solde commercial avec le Mexique selon les données publiées et selon les données rapprochées n'a cessé d'augmenter. En 2001, le déficit estimé à l'aide des données rapprochées ne représentait que la moitié de celui apparaissant dans les statistiques officielles.

Tableau C-3 : Solde du commerce de marchandises du Canada avec certains pays, données publiées et données rapprochées (millions de dollars canadiens, base douanière)

	Mexique		Chine		Corée du Sud	
Année	Rapprochée	Publiée	Rapprochée	Publiée	Rapprochée	Publiée
1996	-1 [illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]
1997	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]
1998	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]
1999	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]
2000	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]
2001	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]
2002	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]	-[illegible]

[a] Les données rapprochées de 2002 pour la Chine et toutes les données pour la Corée du Sud sont provisoires.

Dans certains cas, l'écart révélé par les données rapprochées est tel qu'il modifie la situation entre le Canada (excédent/déficit) et certains de ses partenaires commerciaux.

Bien que tous les efforts soient déployés pour que le Canada produise les données les plus exactes possible sur le commerce, la tâche s'avère souvent très difficile. La comparaison bilatérale des données que nous publions avec celle de nos partenaires commerciaux fait ressortir cela de façon évidente.

En règle générale, les données sur les importations sont plus précises que les données sur les exportations. Les résultats des études de rapprochement confirment que, dans bien des cas, les exportations sont sous-estimées. Cela peut être imputé, en grande partie, à des erreurs d'attribution entre pays et au sous-dénombrement. Bien que les études de rapprochement fournissent une mesure approximative de l'ampleur des erreurs d'attribution entre pays et du sous-dénombrement, les estimations ne sont pas suffisamment « robustes » pour permettre d'apporter des rajustements aux chiffres officiellement publiés par l'un et l'autre pays. Cependant, elles améliorent notre compréhension des statistiques commerciales des deux pays.

---

1 En juillet 1987, le Canada et les États-Unis ont signé un *Protocole d'entente* aux fins d'échanger des statistiques sur les importations à compter des données de janvier 1990. Chaque pays utilise maintenant les données sur les importations de l'autre pays pour produire ses statistiques sur les exportations.

2 Les données sont basées sur les documents de douane et ont été corrigées pour tenir compte de différences conceptuelles ayant trait, notamment, aux réexportations, à la géographie, au fret et aux assurances.

3 Les données sont basées sur les documents de douane et ont été corrigées pour tenir compte de différences conceptuelles ayant trait, notamment, aux réexportations, à la géographie, au fret et aux assurances.

Dans certains cas, l'écart révélé par les données rapprochées est tel qu'il modifie la situation entre le Canada (excédent/déficit) et certains de ses partenaires commerciaux.

Bien que tous les efforts soient déployés pour que le Canada produise les données les plus exactes possible sur le commerce, la tâche s'avère souvent très difficile. La comparaison bilatérale des données que nous publions avec celle de nos partenaires commerciaux fait ressortir cela de façon évidente.

En règle générale, les données sur les importations sont plus précises que les données sur les exportations. Les résultats des études de rapprochement confirment que, dans bien des cas, les exportations sont sous-estimées. Cela peut être imputé, en grande partie, à des erreurs d'attribution entre pays et au sous-dénombrement. Bien que les études de rapprochement fournissent une mesure approximative de l'ampleur des erreurs d'attribution entre pays et du sous-dénombrement, les estimations ne sont pas suffisamment « robustes » pour permettre d'apporter des rajustements aux chiffres officiellement publiés par l'un et l'autre pays. Cependant, elles améliorent notre compréhension des statistiques commerciales des deux pays.

---

1 En juillet 1987, le Canada et les États-Unis ont signé un *Protocole d'entente* aux fins d'échanger des statistiques sur les importations à compter des données de janvier 1990. Chaque pays utilise maintenant les données sur les importations de l'autre pays pour produire ses statistiques sur les exportations.
2 Les données sont basées sur les documents de douane et ont été corrigées pour tenir compte de différences conceptuelles ayant trait, notamment, aux réexportations, à la géographie, au fret et aux assurances.
3 Les données sont basées sur les documents de douane et ont été corrigées pour tenir compte de différences conceptuelles ayant trait, notamment, aux réexportations, à la géographie, au fret et aux assurances.

Un peu plus de la moitié de la baisse de ces exportations, soit 1,9 milliard de dollars, est imputable à la sous-catégorie des *métaux et alliages*. Les exportations de la plupart des métaux et alliages ont diminué l'an dernier, à l'exception du ***nickel et alliages*** (hausse de 190 millions de dollars) et du ***fer et de l'acier primaires*** (hausse de 2 millions de dollars). Les pertes étaient généralisées dans la sous-catégorie des *produits chimiques, plastiques et engrais*, notamment dans l'industrie des ***engrais*** (baisse de 470 millions de dollars), celle des ***produits chimiques inorganiques*** (baisse de 243 millions de dollars) et celle du ***caoutchouc synthétique et des plastiques*** (baisse de 219 millions de dollars). Les exportations d'*autres produits et matériaux industriels* ont aussi reculé de façon générale, notamment les ***semi-produits métalliques communs*** (baisse de 564 millions de dollars), les ***produits fabriqués à partir de textiles*** (baisse de 225 millions de dollars) et les ***produits minéraux non métalliques de base*** (baisse de 154 millions de dollars), tandis que le gain de 436 millions de dollars enregistré dans les exportations d'***autres minéraux non métalliques bruts*** a contribué à limiter les pertes. Enfin, la hausse des exportations de ***minerais de fer*** (134 millions de dollars) et de ***minerais de cuivre*** (33 millions de dollars) a été entièrement effacée par le recul des exportations de ***minerais de zinc*** (baisse de 174 millions de dollars) et de toutes les autres catégories de minerais, alors que les exportations totales de *minerais métalliques* ont fléchi de 59 millions de dollars l'an dernier.

Du côté des importations, la catégorie des produits et matériaux industriels a enregistré une baisse de 3,8 milliards de dollars en 2003. Les importations de *métaux et minerais métalliques* ont reculé d'un peu plus de 1,5 milliard de dollars, comme les importations d'*autres produits et matériaux industriels*, tandis que les importations de *produits chimiques et plastiques* baissaient de 701 millions de dollars. On constate des replis notables dans les importations de ***métaux précieux, y compris les alliages*** (baisse de 974 millions de dollars), de ***semi-produits métalliques communs*** (baisse de 940 millions de dollars) et de ***semi-produits textiles*** (baisse de 528 millions de dollars).

Les produits et matériaux industriels représentaient 16,6 p. 100 des exportations totales de marchandises en 2003 et 19,1 p. 100 des importations totales de marchandises. Ces parts étaient inférieures aux niveaux de 17,0 p. 100 et de 19,3 p. 100, respectivement, observés un an plus tôt.

Produits énergétiques

Tel qu'indiqué précédemment, l'incertitude géopolitique engendrée par la situation en Iraq a ajouté une *prime* de risque substantielle aux prix du pétrole vers la fin de 2002 et le début de 2003. Cela a imprimé une forte tendance à la hausse aux prix de l'énergie. En conséquence de cet effet de prix substantiel, les importations et les exportations de produits énergétiques étaient en hausse en 2003 par rapport aux valeurs enregistrées un an auparavant. Ainsi, la part des produits énergétiques dans les exportations canadiennes a augmenté (de 12,0 p. 100 des exportations totales en 2002 à 15,3 p. 100 en 2003), comme d'ailleurs leur part des importations canadiennes (passée de 4,6 p. 100 en 2002 à 5,7 p. 100 un an plus tard). Les exportations de produits énergétiques ont atteint 11,7 milliards de dollars en 2003, la progression des exportations de *gaz naturel* (hausse de 8,2 milliards de dollars), de *pétrole brut* (hausse de 1,9 milliard de dollars) et de ***produits du pétrole et du charbon*** (hausse de 1,5 milliard de dollars) dominant le palmarès.

Les importations de produits énergétiques ont augmenté de 3,0 milliards de dollars l'an dernier. Les importations de *pétrole brut* expliquent environ la moitié de ce gain (hausse de 1,6 milliard de dollars), tandis que les importations de ***charbon et autres produits connexes*** et les importations de ***produits du pétrole et du charbon*** étaient, dans chaque cas, responsables d'environ le quart de la hausse enregistrée (gain de 703 millions de dollars et 756 millions de dollars, respectivement).

Produits forestiers

Les exportations de produits forestiers ont diminué pour la troisième année consécutive, avec une perte de 2,7 milliards de dollars en 2003. Près de la moitié de ce recul est attribuable au *bois d'œuvre et produits de scierie* et l'autre moitié, aux exportations de *papier journal et autres papiers et cartons*. Les exportations de *pâte de bois* étaient aussi en baisse l'an dernier (de 134 millions de dollars). Dans la catégorie du *bois d'œuvre et des produits de scierie*, la baisse des exportations de ***bois d'œuvre*** (de 1,9 milliard de dollars) a été partiellement neutralisée par une hausse de 704 millions de dollars des exportations d'***autres semi-produits en bois***. Les exportations de ***bois d'œuvre*** ont reculé à chaque année depuis 1999. Les produits forestiers représentaient 8,6 p. 100 des exportations totales de marchandises du Canada en 2003, ce qui était légèrement en baisse par rapport au niveau de 9,0 p. 100 observé en 2002.

Le Canada importe peu de produits forestiers; ceux-ci représentent moins de 1 p. 100 des importations totales de produits. Ces importations accusaient un léger repli de 115 millions de dollars l'an dernier.

Produits de l'agriculture et de la pêche

Les exportations de produits de l'agriculture et de la pêche représentaient 7,3 p. 100 des exportations totales de marchandises en 2003, ce qui est moins que le niveau de 7,5 p. 100 enregistré un an plus tôt. Pour la seconde année consécutive, les exportations de ces produits ont diminué en 2003 (de 1,6 milliard de dollars). Les plus importantes pertes sont survenues dans les exportations d'***animaux vivants*** et de ***viande et produits à base de viande***, en raison de la fermeture des marchés étrangers au bœuf canadien après la découverte d'un cas d'EBS en mai 2003. Les exportations d'***animaux vivants*** ont diminué de 1,2 milliard de dollars, tandis que les exportations de ***viande et produits à base de viande*** ont fléchi de 623 millions de dollars. Environ une demi-douzaine de catégories ont enregistré une hausse des exportations l'an dernier, notamment le ***colza*** (hausse de 311 millions de dollars) et les ***autres aliments, aliments pour animaux, boissons et tabac*** (hausse de 144 millions de dollars).

Les importations de produits de l'agriculture et de la pêche étaient légèrement en baisse en 2003, reculant de 263 millions de dollars. Les importations de *fruits et légumes* ont fléchi de 152 millions de dollars, les quatre catégories de produits de ce sous-secteur ayant enregistré un repli. Les importations d'*autres produits de l'agriculture et de la pêche* ont diminué de 112 millions de dollars, les pertes observées dans certaines catégories de produits étant essentiellement effacées par les gains faits ailleurs. À titre d'exemple, les importations de ***boissons*** ont progressé de 266 millions de dollars, la plus forte hausse du groupe, mais celle-ci a été plus que compensée par les pertes subies dans les importations de ***maïs égrainé*** (baisse de 136 millions de dollars) et de ***poissons et animaux marins*** (baisse de 124 millions de dollars), les deux baisses les plus importantes. Dans l'ensemble, les importations de produits de l'agriculture et de la pêche ont représenté 6,3 p. 100 des importations totales de marchandises, une hausse de 0,2 point de pourcentage sur l'année précédente.

Biens de consommation

Les biens de consommation constituent la plus petite des grandes catégories d'exportations de marchandises du Canada. Les exportations de biens de consommation ont fléchi de 545 millions de dollars l'an dernier, soit 4,3 p. 100 des exportations totales de marchandises, une proportion inchangée par rapport à 2002.

Les biens de consommation occupent une place beaucoup plus grande du côté des importations, avec 13,5 p. 100 des importations totales de marchandises, ce qui est en hausse d'un demi-point de pourcentage sur la part observée un an auparavant. Dans l'ensemble, les importations de biens de consommation ont diminué de 221 millions de dollars en 2003. La plus grande partie de la baisse est imputable aux importations de *vêtements et chaussures* (diminution de 198 millions de dollars). Le reste, soit 23 millions de dollars, est attribuable aux *biens de consommation divers*. Les pertes dans la catégorie des *vêtements et chaussures* se sont réparties à peu près également entre les ***vêtements*** (96 millions de dollars) et les ***chaussures*** (103 millions de dollars). Dans la catégorie des *biens de consommation divers*, le recul des exportations de ***montres, articles de sport et jouets*** (baisse de 125 millions de dollars), de ***téléviseurs, appareils radios et phonographes*** (baisse de 123 millions de dollars) et d'***articles de photographie*** (baisse de 76 millions de dollars) a plus que compensé l'avancée de 309 millions de dollars enregistrée dans les importations de ***produits finals divers non comestibles***.

Le commerce des marchandises par grande région

Les États-Unis

Accaparant 86,1 p. 100 des exportations totales de marchandises sur une base douanière[1], les États-Unis sont, de toute évidence, la principale destination des exportations canadiennes. Cela est vrai au niveau agrégé et dans chacune des sept grandes catégories d'échanges commerciaux, où la part des exportations totales de marchandises détenue par les États-Unis varie d'un plancher de 65,0 p. 100 pour les exportations de produits de l'agriculture et de la pêche à un plafond de 98,0 p. 100 pour les exportations de produits de l'automobile.

Les exportations totales de marchandises canadiennes aux États-Unis ont reculé de 17,7 milliards de dollars, soit 5,1 p. 100, à 327,7 milliards de dollars sur une base douanière en 2003. C'est la troisième année consécutive de repli des exportations de marchandises du Canada aux États-Unis, qui sont 8,8 p. 100 inférieures au sommet de 359,3 milliards de dollars enregistré en 2000.

Les exportations aux États-Unis ont fléchi dans six des sept grandes catégories de produits, la baisse la plus importante étant enregistrée dans les produits de l'automobile, où les exportations de véhicules (chapitre 87 du SH) ont diminué de 8,7 milliards de dollars, soit 10,5 p. 100. Les exportations de machines et matériel aux États-Unis étaient aussi en forte baisse en 2003, cédant quelque 5,8 milliards de dollars, soit 10,1 p. 100.

Les exportations de machines et matériel mécaniques (non électriques) ont fléchi de 3,2 milliards de dollars (baisse de 11,6 p. 100), tandis que les exportations de machines et matériel électriques reculaient de 2,6 milliards de dollars (16,4 p. 100), expliquant la plus grande partie du déclin. Le recul des exportations d'instruments médicaux, scientifiques et techniques (chapitre 90 du SH), en recul de 0,5 milliard de dollars, soit 14,9 p. 100, ont aussi contribué aux pertes. Des progrès ont néanmoins été enregistrés dans les exportations bilatérales d'aéronefs (chapitre 88 du SH) et de matériel de transport ferroviaire (chapitre 86 du SH), qui ont enregistré des gains de 0,6 milliard de dollars (7,3 p. 100) et de 128 millions de dollars (24,8 p. 100), respectivement.

Les exportations de produits forestiers aux États-Unis ont connu un repli généralisé. Le différend de longue date sur le bois d'œuvre n'a pas été résolu en 2003, avec pour résultat que la plus grande partie de la production canadienne dans ces industries est toujours frappée de droits anti-dumping et compensatoires à la frontière. Ainsi, les exportations de bois et d'articles en bois vers ce pays ont diminué de 1,2 milliard de dollars, soit 7,4 p. 100, l'an dernier. Malgré cet obstacle, la principale source de la baisse des exportations de produits forestiers canadiens aux États-Unis ne se trouve pas du côté du bois d'œuvre; ce sont plutôt les pertes enregistrées dans les exportations de produits en papier et en carton (chapitre 48 du SH), en baisse de 2,0 milliards de dollars (13,4 p. 100), qui sont responsables de l'essentiel du recul des exportations de produits forestiers aux États-Unis. Les exportations de pâte ont aussi diminué d'environ 200 millions de dollars (6,6 p. 100) durant l'année.

Les produits et matériaux industriels englobent une gamme étendue de produits entrant principalement dans la production d'autres biens, mais non dans tous les cas. Ces biens vont des produits chimiques et des engrais, aux textiles et au caoutchouc, jusqu'aux métaux, à la pierre et aux articles de verre. Environ 80 p. 100 de ces exportations prennent la destination des États-Unis. En 2003, il y a eu diminution des exportations canadiennes de ces produits aux États-Unis, alors que les exportations de fer et d'acier, de cuivre, d'aluminium, de nickel, de zinc et d'autres métaux de base, de même que d'articles divers fabriqués à partir de ces métaux, ont régressé, comme ce fut le cas des exportations de produits chimiques, d'engrais et de produits en caoutchouc, qui expliquent la plus grande partie de la baisse enregistrée dans ce secteur.

Les importations en provenance des États-Unis ont reculé de 7,0 p. 100 (15,2 milliards de dollars) pour s'établir à 203,1 milliards de dollars en 2003. La majorité de la baisse s'est produite dans le secteur des machines et matériel (perte de 8,0 milliards de dollars), celui des produits et matériaux industriels (baisse de 3,8 milliards de dollars) et celui des produits de l'automobile (baisse de 2,9 milliards de dollars). Comme pour les exportations aux États-Unis, le seul secteur ayant enregistré une hausse en 2003 est celui de l'énergie, avec un gain de 1,5 milliard de dollars.

Des retraits notables ont été observés dans les importations de machines et matériel mécaniques (chapitre 84 du SH), qui ont diminué de 4,2 milliards de dollars, des machines et matériel électriques (chapitre 85 du SH), qui ont fléchi de 2,9 milliards de dollars, et des véhicules automobiles (chapitre 87 du SH), en baisse de 2,9 milliards de dollars. Les produits énergétiques (chapitre 27 du SH) constituent le seul secteur où les importations en provenance des États-Unis ont enregistré un gain appréciable en 2003 : elles ont progressé de 1,5 milliard de dollars, soit 36,2 p. 100, par rapport à 2002.

L'Union européenne

L'Union européenne représentait 4,9 p. 100 et 11,6 p. 100, respectivement, des exportations et des importations de marchandises du Canada sur la base des données douanières. Ces parts représentaient des hausses de 0,5 et de 0,3 point de pourcentage par rapport aux niveaux de 2002. Environ le tiers des exportations canadiennes vers l'UE sont constituées de machines et matériel (32,6 p. 100) et un autre tiers, de produits et matériaux industriels (31,8 p. 100). Les produits forestiers (14,6 p. 100) et les produits de l'agriculture et de la pêche (11,1 p. 100) fournissent la presque totalité de l'autre tiers des exportations vers l'Union européenne.

Le secteur des machines et matériel représentait aussi le tiers environ (35,3 p. 100) des importations de marchandises au Canada en provenance de l'UE l'an dernier. Cependant, le reste des importations de biens est plus diversifié que dans le cas des exportations : les produits et matériaux industriels venaient au second rang, avec 21,6 p. 100 des importations de marchandises de l'UE, suivis des biens de consommation, à 14,3 p. 100, des produits énergétiques, à 10,1 p. 100, des produits de l'automobile, à 9,2 p. 100, et des produits de l'agriculture et de la pêche, à 7,0 p. 100; la dernière tranche de 2,5 p. 100 revient au secteur des produits forestiers.

Les exportations de marchandises vers l'UE ont progressé de 1,3 milliard de dollars, soit 7,6 p. 100, pour atteindre 18,8 milliards de dollars en 2003, comblant en partie les pertes de 1,7 milliard de dollars enregistrées au cours des deux années précédentes. Par contre, les importations de marchandises de l'UE ont fléchi de 0,2 milliard de dollars, soit 0,6 p. 100, l'an dernier. Avec l'augmentation des exportations et la baisse des importations, le déficit du commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et l'Union européenne s'est donc réduit de 1,6 milliard de dollars l'an dernier pour s'établir à 19,9 milliards de dollars.

Environ la moitié des gains enregistrés dans les exportations sont imputables aux produits et matériaux industriels. Une hausse de 1,0 milliard de dollars des exportations de perles et de pierres précieuses et une augmentation de 0,2 milliard de dollars des exportations de produits chimiques inorganiques dominent la liste des gains, tandis qu'une baisse de 0,4 milliard de dollars des exportations de minerais, de laitiers et de cendres, et une diminution de 0,2 milliard de dollars des exportations d'aluminium ont freiné la progression.

Les exportations de produits de l'agriculture et de la pêche vers l'UE ont aussi augmenté en 2003, de près de 0,5 milliard de dollars. Une hausse de 0,4 milliard de dollars (152,3 p. 100) des exportations de céréales est à l'origine de la presque totalité de ce gain. Les exportations de produits de consommation étaient généralement en hausse (gain de 0,2 milliard de dollars), tandis que l'augmentation des exportations de produits de l'automobile (hausse de 0,2 milliard de dollars) a aussi contribué à la progression des exportations canadiennes vers cette région.

La baisse sensible (0,6 milliard de dollars) des exportations d'aéronefs (chapitre 88 du SH) a plus qu'absorbé les gains modestes enregistrés dans les autres composantes des exportations de machines et matériel vers l'UE, qui ont reculé de 0,1 milliard de dollars. De même, la baisse des exportations de pâte (0,1 milliard de dollars) et de produits en papier et en carton (baisse de 0,1 milliard de dollars) a contribué à faire régresser les exportations totales de produits forestiers de 0,1 milliard de dollars, limitant du même coup les exportations totales du Canada vers l'UE.

Du côté des importations, les gains enregistrés dans les produits de consommation (hausse de 0,7 milliard de dollars), les produits de l'agriculture et de la pêche (hausse de 0,2 milliard de dollars) et les produits énergétiques (hausse de 0,1 milliard de dollars) ont été plus que compensés par le recul des exportations de machines et matériel (baisse de 1,1 milliard de dollars) et des produits et matériaux industriels (baisse de 0,2 milliard de dollars). Fait à noter, les importations d'aéronefs de l'UE ont dégringolé de 43,7 p. 100, soit 1,4 milliard de dollars, pour s'établir à 1,9 milliard de dollars l'an dernier. Les industries qui ont enregistré d'importantes hausses des importations venant de l'Union européenne sont, notamment, les boissons, spiritueux et vinaigres (hausse de 0,2 milliard de dollars), les machines et matériel mécaniques (hausse de 0,3 milliard de dollars) et les produits pharmaceutiques (hausse de 0,7 milliard de dollars).

Le Japon

Les exportations au Japon ont diminué de 0,3 milliard de dollars, soit 3,3 p. 100, pour s'établir à 8,1 milliards de dollars, tandis que les importations en provenance de ce pays ont reculé de 1,6 milliard de dollars, soit 10,3 p. 100, à 13,8 milliards de dollars. Les importations ont diminué davantage que les exportations, mais sont demeurées supérieures à celles-ci et le déficit du commerce de marchandises Canada—Japon a diminué de 1,3 milliard de dollars, à 5,7 milliards de dollars en 2003.

Les exportations au Japon ont été entraînées à la baisse par une contraction des exportations de produits forestiers, de produits énergétiques et de produits de l'agriculture et de la pêche (0,3 milliard, 0,1 milliard et 0,1 milliard de dollars, respectivement). Contribuant à limiter les pertes, les exportations de machines et matériel ont augmenté de 0,2 milliard de dollars. Les exportations de produits et matériaux industriels et de biens de consommation ont enregistré de modestes hausses, tandis que les exportations de produits de l'automobile ont légèrement fléchi. Les pertes enregistrées dans les exportations de produits forestiers étaient généralisées, avec un recul de 211 millions de dollars des exportations de bois et de semi-produits de bois, de 42 millions de dollars des exportations de pâte et de 65 millions de dollars des exportations de papier et de carton.

ENCADRÉ D. MARCHÉS
NOUVEAUX ET ÉMERGEANTS

BRÉSIL

Superficie
8 547 403 km²

Princ. régions métropolitaines
(Population, en millions, en 2000)

São Paulo	10 406
Rio De Janeiro	5 852
Salvador	2 441
Belo Horizonte	2 233

Population
174,6 millions (2002)

Taux de croissance de la population
1,3 % (2002)

PIB
735,8 milliards de $ (2002)

Taux de croissance du PIB réel
-0,2 % (2002)

PIB par habitant
4 210 $ (2003)

Taux d'inflation
14,8 % (2003)

Taux de chômage
12,3 % (2003)

Structure de l'économie
(Moyenne de 2003, sur 3 trimestres)

Agriculture, pêche et forêt	10,2 %
Mines et carrières	3,9 %
Fabrication	22,2 %
Construction	6,7 %
Services publics	3,5 %
Services	53,6 %

Importations can. du Brésil
1,99 milliard de $ (2003), notamment sucre de canne brut, véhicules et pièces d'automobiles, produits semi-finis du fer et de l'acier non allié, jus d'orange congelé et or non monétaire.

Exportations can. au Brésil
881 millions de $ (2003), notamment chlorure de potassium, charbon, papier journal, soufre, méteil et blé, et graines à canaris.

CHINE

Superficie
9 551 000 km²

Princ. régions métropolitaines
(Population, en millions, en 2000)

Shanghai	9,86
Beijing	7,61
Chongqing	6,61
Tianjin	5,33

Population
1,27 milliard (2003 est.)

Taux de croissance de la population
0,7 % (2001)

PIB
1,98 billion de $ (2003)

Taux de croissance du PIB réel
9,1 % (2003)

PIB par habitant
1 560 $ (2003)

Taux d'inflation
-0,8 % (2002)

Taux de chômage
7,7 % (urbain, 2002)

Structure de l'économie
(2002)

Secteur primaire	15,4 %
Industrie	44,4 %
Construction	6,7 %
Services	33,5 %

Importations can. de Chine
18,66 milliards de $ (2003), notamment ordinateurs et pièces, jeux pour la télévision/vidéo, matériel de réception/transmission de la voix, jouets et chaussures.

Exportations can. en Chine
4,7 milliards de $ (2003), notamment pièces d'automobiles, pâte de bois, produits chimiques, crevettes, et matériel de ligne téléphonique.

INDE

Superficie
3 287 263 km²

Princ. régions métropolitaines
(Population, en millions, en 2001)

Mumbai (Bombay)	16,4
Kolkata (Calcutta)	13,2
Delhi	12,8
Chennai (Madras)	6,4

Population
1,055 milliard (2002-2003)

Taux de croissance de la population
1,7 % ((2002-2003)/(2001-2002))

PIB
790,1 milliards de $ (2002-2003)

Taux de croissance du PIB réel
4,6 % ((2002-2003)/(2001-2002))

PIB par habitant
750 $ (2002)

Taux d'inflation
6,9 % (2002)

Taux de chômage
8,8 % (2002)

Structure de l'économie
(exercice 2002/2003)

Agriculture, pêche et forêt	22,7 %
Mines et carrières	2,7 %
Fabrication	15,6 %
Construction	2,1 %
Services publics	6,2 %
Services	50,7 %

Importations can. de l'Inde
1,42 milliard de $ (2003), notamment produits chimiques, diamants, vêtement, crevettes, et bijoux.

Exportations can. en Inde
733 millions de $ (2003), notamment papier journal, chlorure de potassium, légumes séchés, aéronefs, et pâte de bois.

Du côté des importations, les importations de produits de l'automobile du Japon ont fléchi de 0,8 milliard de dollars l'an dernier. Les importations de perles et pierres précieuses (chapitre 71 du SH), de fer, acier et produits connexes (chapitres 72 et 73 du SH) et d'outils et équipements fabriqués à partir de métaux de base ont aussi chuté, contribuant à la diminution des importations de produits et matériaux industriels de 0,3 milliard de dollars. De même, la baisse des importations de machines et matériel électriques et mécaniques et d'aéronefs a contribué à faire fléchir les importations de machines et matériel de 0,3 milliard de dollars. Les importations de jouets, jeux et articles de sport du Japon ont également diminué l'an dernier, tandis que les gains et les pertes enregistrés à d'autres postes de la catégorie des biens de consommation se sont essentiellement annulés, aboutissant à une diminution de 0,2 milliard de dollars des importations totales de biens de consommation en provenance du Japon.

Le reste du monde

Cette région englobe, entre autres, l'ensemble de l'Afrique, de l'Amérique latine et des Caraïbes, et la plus grande partie de l'Asie (à l'exception du Japon). Elle se compose d'économies de grande et de petite taille, d'économies riches et pauvres, de pays populeux et d'autres qui le sont peu, d'économies à croissance rapide et d'autres en perte de vitesse et de nations développées et en développement. L'encadré D offre un aperçu statistique de trois des plus grandes économies de cette région, tandis que l'encadré E traite du Mexique, aussi classé dans cette région, dans le contexte d'un bref aperçu de l'ALENA après dix ans.

En 2003, les exportations de marchandises vers le reste du monde ont augmenté moins vite que les importations de marchandises de cette région (3,6 p. 100 contre 4,3 p. 100), avec pour résultat que le déficit du commerce de marchandises du Canada avec le reste du monde a augmenté de 2,4 milliards de dollars, à 53,2 milliards de dollars. En 2003, les exportations ont été inférieures aux importations d'environ les deux tiers — 26,1 milliards de dollars *c.* 79,3 milliards de dollars.

Les importations du reste du monde étaient en hausse de façon générale dans toutes les grandes catégories mais, plus particulièrement, dans celle des produits énergétiques (gain de 2,3 milliards de dollars, soit 24,5 p. 100), celle des produits de consommation (gain de 0,5 milliard de dollars, soit 3,9 p. 100) et celle des produits et matériaux industriels (hausse de 0,4 milliard de dollars, soit 2,9 p. 100). Les jouets, jeux et articles de sport (chapitre 95 du SH), les articles manufacturés divers (chapitre 96 du SH) et les vêtements tissés (chapitre 62 du SH) ont contribué à l'augmentation des importations de produits de consommation.

Les exportations vers le reste du monde étaient aussi en hausse dans toutes les grandes catégories, sauf celle des produits de l'agriculture et de la pêche et celle des machines et matériel. Les exportations de produits de l'automobile (chapitre 87 du SH) viennent en tête de liste : elles ont bondi de 35,7 p. 100, à 2,1 milliards de dollars, un gain de 0,6 milliard de dollars. Les exportations de produits forestiers ont aussi contribué à l'augmentation, avec un gain de 0,3 milliard de dollars (8,8 p. 100), tout comme les produits et matériaux industriels (hausse de 0,2 milliard de dollars, soit 2,8 p. 100) et les biens de consommation (hausse de 0,1 milliard de dollars, soit 19,3 p. 100). Les reculs survenus dans les exportations de produits de l'agriculture et de la pêche (0,2 milliard de dollars, soit 3,2 p. 100) et de machines et matériel (0,1 milliard de dollars, soit 1,1 p. 100) ont freiné les gains.

[1] La part de 86,1 p. 100 des exportations totales de marchandises est calculée sur la base des données douanières, comparativement à la part de 82,5 p. 100, présentée plus tôt dans le rapport, qui a été calculée sur la base des données de la balance des paiements.

ENCADRÉ E. L'ALENA : DÉJÀ DIX ANS

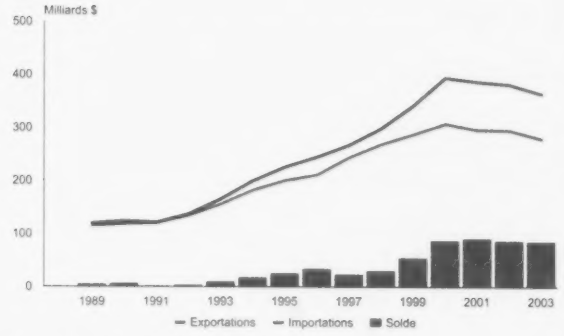
Le 1er janvier 2004 a marqué le dixième anniversaire de l'Accord de libre-échange nord-américain et le quinzième anniversaire de celui qui l'a précédé, l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis. Ces anniversaires fournissent une occasion de faire une rétrospective et d'évaluer les effets de ces deux accords sur l'évolution de l'investissement et du commerce du Canada[1].

Entre 1989 et 2003, les exportations canadiennes de biens et de services aux États-Unis ont progressé à un taux annuel moyen de 8,3 p. 100 (6,9 p. 100 depuis 1994); elles ont ainsi plus que triplé pour atteindre 364,8 milliards de dollars en 2003. Les importations canadiennes des États-Unis ont augmenté presque aussi rapidement, soit à un taux annuel moyen de 6,5 p. 100 (4,9 p. 100 depuis 1994) pour atteindre 280,0 milliards de dollars en 2003. La croissance plus rapide des exportations a fait grimper l'excédent commercial du Canada avec les États-Unis de 4,4 milliards de dollars en 1989 (17,3 milliards de dollars en 1994) à 84,9 milliards de dollars en 2003. Le rythme plus rapide d'expansion des exportations par rapport à celui des importations est imputable essentiellement à la meilleure performance économique des États-Unis durant la plus grande partie de cette période, mais plus particulièrement au début des années 90, et à une baisse du taux de change de la monnaie canadienne par rapport au dollar américain. Cela ressort aussi de la part croissante des exportations canadiennes détenue par les États-Unis, qui est passée de 71,4 p. 100 en 1989 (76,6 p. 100 en 1994) à 79,7 p. 100 en 2003, comme le laissait présager l'expansion plus rapide de la demande aux États-Unis par rapport à celle des autres régions. La part des importations canadiennes provenant des États-Unis a augmenté à peu près au même rythme que celle des exportations, mais elle a commencé à fléchir en 1998 pour retomber à 68,4 p. 100 en 2003, sensiblement le même niveau qu'en 1989.

Le commerce de marchandises[2] Canada—États-Unis a suivi à peu près la même tendance que le commerce total, mais de façon plus prononcée. Les exportations de marchandises canadiennes ont augmenté à un taux annuel moyen de 8,7 p. 100

Figure E-1

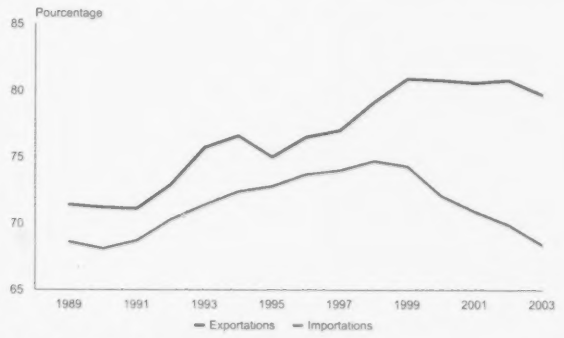
Commerce des biens et services Canada-États-Unis



Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

Figure E-2

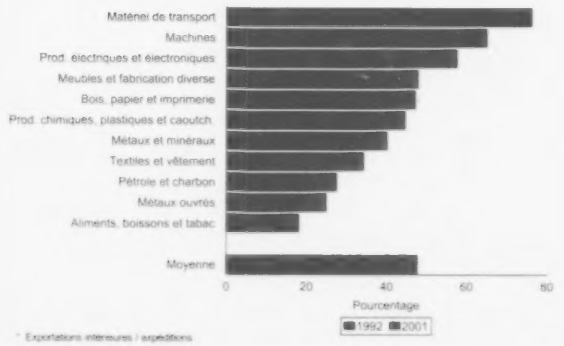
Part du commerce des biens et services du Canada détenue par les États-Unis



Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

Figure E-3

Part des expéditions totales du Canada représentée par les exportations aux États-Unis*



* Exportations intérieures / expéditions

Données : Statistique Canada

Encadré E. L'ALENA : Déjà dix ans

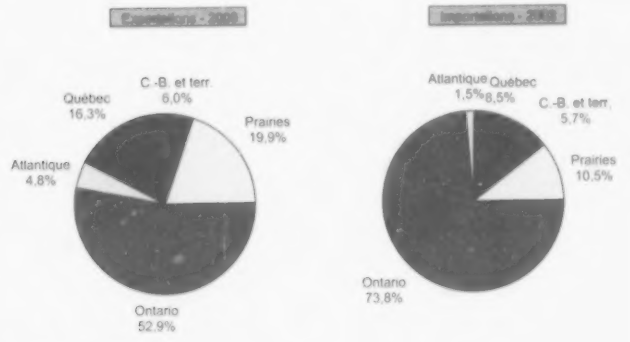
Le 1er janvier 2004 a marqué le dixième anniversaire de l'Accord de libre-échange nord-américain et le quinzième anniversaire de celui qui l'a précédé, l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis. Ces anniversaires fournissent une occasion de faire une rétrospective et d'évaluer les effets de ces deux accords sur l'évolution de l'investissement et du commerce du Canada[1].

Entre 1989 et 2003, les exportations canadiennes de biens et de services aux États-Unis ont progressé à un taux annuel moyen de 8,3 p. 100 (6,9 p. 100 depuis 1994); elles ont ainsi plus que triplé pour atteindre 364,8 milliards de dollars en 2003. Les importations canadiennes des États-Unis ont augmenté presque aussi rapidement, soit à un taux annuel moyen de 6,5 p. 100 (4,9 p. 100 depuis 1994) pour atteindre 280,0 milliards de dollars en 2003. La croissance plus rapide des exportations a fait grimper l'excédent commercial du Canada avec les États-Unis de 4,4 milliards de dollars en 1989 (17,3 milliards de dollars en 1994) à 84,9 milliards de dollars en 2003. Le rythme plus rapide d'expansion des exportations par rapport à celui des importations est imputable essentiellement à la meilleure performance économique des États-Unis durant la plus grande partie de cette période, mais plus particulièrement au début des années 90, et à une baisse du taux de change de la monnaie canadienne par rapport au dollar américain. Cela ressort aussi de la part croissante des exportations canadiennes détenue par les États-Unis, qui est passée de 71,4 p. 100 en 1989 (76,6 p. 100 en 1994) à 79,7 p. 100 en 2003, comme le laissait présager l'expansion plus rapide de la demande aux États-Unis par rapport à celle des autres régions. La part des importations canadiennes provenant des États-Unis a augmenté à peu près au même rythme que celle des exportations, mais elle a commencé à fléchir en 1998 pour retomber à 68,4 p. 100 en 2003, sensiblement le même niveau qu'en 1989.

Le commerce de marchandises[2] Canada— États-Unis a suivi à peu près la même tendance que le commerce total, mais de façon plus prononcée. Les exportations de marchandises canadiennes ont augmenté à un taux annuel moyen de 8,7 p. 100

depuis 1989 (6,7 p. 100 depuis 1994) pour atteindre 327,7 milliards de dollars en 2003. De même, les importations canadiennes des États-Unis ont augmenté à un rythme de 6,1 p. 100 sur la même période (4,4 p. 100 depuis 1994) pour atteindre 203,1 milliards de dollars en 2003. Environ 86,1 p. 100 des exportations de marchandises canadiennes ont pris la destination des États-Unis en 2003, comparativement à 60,6 p. 100 des importations qui provenaient de ce pays. En fait, 47,6 p. 100 de la production manufacturière canadienne a été exportée aux États-Unis, un gain par rapport au niveau de 35,1 p. 100 observé en 1992. Pour une brève période en 1999, le marché américain a été même plus important pour le secteur manufacturier canadien que le marché canadien lui-même. Dans chaque industrie, l'importance du marché américain a augmenté entre 1992 et 2001[3]. Il est à noter que deux industries où la part de la production allant aux États-Unis a augmenté le plus, celle des textiles et du vêtement et celle des meubles et de la fabrication diverse, sont aussi celles qui ont bénéficié des plus fortes baisses de droits tarifaires, dans les deux sens, à la faveur de l'ALE Canada—États-Unis. Les États-Unis représentaient un marché plus important que le marché canadien pour cinq secteurs industriels sur onze; plus des trois quarts de la production du secteur du matériel de transport a été exportée aux États-Unis en 2001.

Figure E-4
Répartition régionale du commerce de marchandises du Canada avec les États-Unis

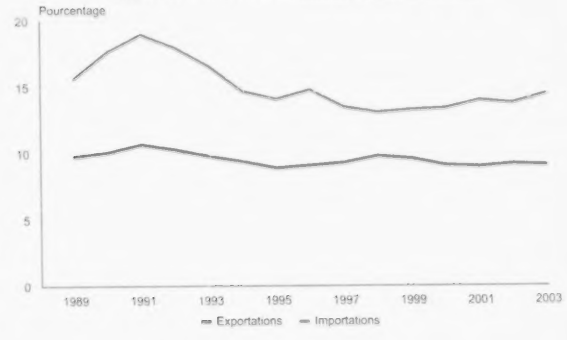


Données : Statistique Canada, base douanière

Parmi les dix provinces, l'Ontario est celle qui a les liens les plus étroits avec les États-Unis, ayant fourni 52,9 p. 100 des exportations canadiennes et reçu 73,8 p. 100 des importations canadiennes en 2003. Les Prairies se démarquent aussi en raison de leur part élevée des exportations canadiennes aux États-Unis, le secteur de l'automobile occupant la première place dans le cas de l'Ontario et les exportations d'énergie accaparant une part élevée dans le cas des Prairies. Pour sa part, le Québec se distingue pour la raison opposée : il a des liens relativement modestes avec les États-Unis sur le plan tant des exportations que des importations.

Les échanges de services entre le Canada et les États-Unis n'ont pas crû aussi rapidement que le commerce des biens durant la plus grande partie des années 90, mais le rythme s'est accéléré récemment. Entre 1989 et 2003, les exportations canadiennes de services aux États-Unis ont augmenté à un taux annuel moyen de 7,7 p. 100 (6,6 p. 100 depuis 1994). En conséquence, la part des services dans les exportations totales du Canada aux États-Unis a diminué légèrement, passant de 9,8 p. 100 en 1989 à 9,1 p. 100 en 2003. La tendance a été encore plus marquée du côté des importations, qui ont progressé à un taux annuel moyen de 6,0 p. 100 depuis 1989 (4,7 p. 100 depuis 1994), atteignant un sommet de 19,0 p. 100 du commerce total Canada—États-Unis en 1991, avant de toucher un creux de 13,1 p. 100 en 1998. Cette part a, depuis, remonté un peu, atteignant 14,5 p. 100 en 2003. La part décroissante des services dans les échanges Canada—États-Unis est davantage le résultat d'une croissance plus rapide du commerce des biens que d'une piètre performance des échanges de services.

Figure E-5
Part des services dans le commerce Canada-États-Unis

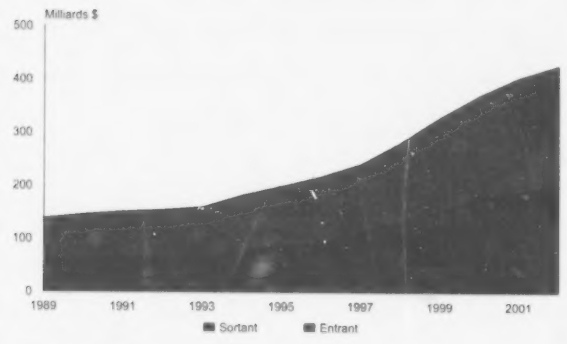


Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*

L'investissement étranger direct entre les deux pays a augmenté encore plus rapidement que les échanges commerciaux à l'ère de l'ALE—ALENA. Le stock d'investissement direct du Canada aux États-Unis a crû à un taux annuel moyen de 10,3 p. 100 depuis 1989 (12,6 p. 100 depuis 1994) pour atteindre 201,8 milliards de dollars en 2002. De même, le stock d'investissement direct des États-Unis au Canada a atteint 224,3 milliards de dollars, après avoir augmenté à un taux annuel de 8,2 p. 100 depuis 1989 (10,3 p. 100 depuis 1994). Il est difficile de dire quel effet l'ALE Canada—États-Unis et l'ALENA ont eu sur l'investissement bilatéral, d'autant plus qu'une part importante de l'IED bilatéral dans les deux directions s'est déroulé entre 1998 et 2001 et a porté principalement sur des fusions et acquisitions. Cependant, la chute spectaculaire des flux d'IED en 2003 semble indiquer que le taux de croissance pourrait avoir baissé considérablement lorsque des données complètes sur la situation de l'investissement en 2003 auront été publiées.

Figure E-6

Stocks d'IED, Canada-États-Unis

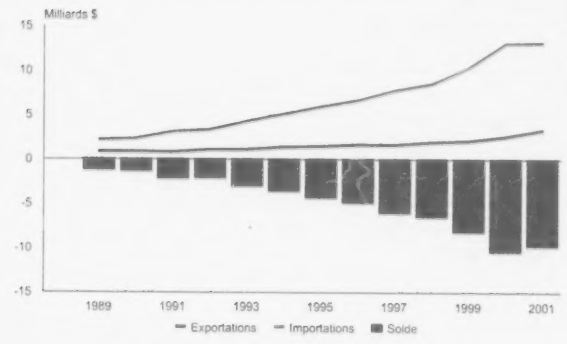


Données : Statistique Canada, *Bilan des investissements internationaux*.

Le commerce du Canada avec le Mexique demeure relativement modeste, ne représentant que 0,7 p. 100 des exportations canadiennes en 2001 et 3,1 p. 100 des importations[4]. Néanmoins, les exportations canadiennes au Mexique ont augmenté à un taux annuel moyen de 13,1 p. 100 depuis 1989 (14,2 p. 100 depuis 1994), tandis que les importations ont crû à un taux annuel moyen encore plus élevé, soit 16,7 p. 100 (14,8 p. 100 depuis 1994), durant la même période, dépassant largement la croissance des échanges avec les États-Unis. Il est à noter que les échanges avec le Mexique, en particulier les exportations canadiennes vers ce pays, pourraient être sous-estimés en raison d'un problème de transbordement[4]. Ainsi, bien que le déficit commercial du Canada avec le Mexique soit passé de 1,3 milliard de dollars en 1989 (3,7 milliards de dollars en 1994) à 9,9 milliards de dollars en 2001, le Mexique fait aussi état d'un déficit important et croissant dans ses échanges avec le Canada.

Figure E-7

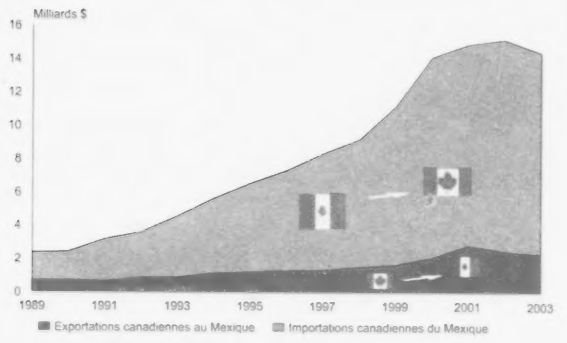
Commerce des biens et services Canada-Mexique



Données : Statistique Canada

Figure E-8

Exportations et importations de marchandises Canada-Mexique



Données : Statistique Canada, base douanière

depuis 1989 (6,7 p. 100 depuis 1994) pour atteindre 327,7 milliards de dollars en 2003. De même, les importations canadiennes des États-Unis ont augmenté à un rythme de 6,1 p. 100 sur la même période (4,4 p. 100 depuis 1994) pour atteindre 203,1 milliards de dollars en 2003. Environ 86,1 p. 100 des exportations de marchandises canadiennes ont pris la destination des États-Unis en 2003, comparativement à 60,6 p. 100 des importations qui provenaient de ce pays. En fait, 47,6 p. 100 de la production manufacturière canadienne a été exportée aux États-Unis, un gain par rapport au niveau de 35,1 p. 100 observé en 1992. Pour une brève période en 1999, le marché américain a été même plus important pour le secteur manufacturier canadien que le marché canadien lui-même. Dans chaque industrie, l'importance du marché américain a augmenté entre 1992 et 2001[3]. Il est à noter que deux industries où la part de la production allant aux États-Unis a augmenté le plus, celle des textiles et du vêtement et celle des meubles et de la fabrication diverse, sont aussi celles qui ont bénéficié des plus fortes baisses de droits tarifaires, dans les deux sens, à la faveur de l'ALE Canada—États-Unis. Les États-Unis représentaient un marché plus important que le marché canadien pour cinq secteurs industriels sur onze; plus des trois quarts de la production du secteur du matériel de transport a été exportée aux États-Unis en 2001.

Parmi les dix provinces, l'Ontario est celle qui a les liens les plus étroits avec les États-Unis, ayant fourni 52,9 p. 100 des exportations canadiennes et reçu 73,8 p. 100 des importations canadiennes en 2003. Les Prairies se démarquent aussi en raison de leur part élevée des exportations canadiennes aux États-Unis, le secteur de l'automobile occupant la première place dans le cas de l'Ontario et les exportations d'énergie accaparant une part élevée dans le cas des Prairies. Pour sa part, le Québec se distingue pour la raison opposée : il a des liens relativement modestes avec les États-Unis sur le plan tant des exportations que des importations.

Les échanges de services entre le Canada et les États-Unis n'ont pas crû aussi rapidement que le commerce des biens durant la plus grande partie des années 90, mais le rythme s'est accéléré récemment. Entre 1989 et 2003, les exportations canadiennes de services aux États-Unis ont augmenté à un taux annuel moyen de 7,7 p. 100 (6,6 p. 100 depuis 1994). En conséquence, la part des services dans les exportations totales du Canada aux États-Unis a diminué légèrement, passant de 9,8 p. 100 en 1989 à 9,1 p. 100 en 2003. La tendance a été encore plus marquée du côté des importations, qui ont progressé à un taux annuel moyen de 6,0 p. 100 depuis 1989 (4,7 p. 100 depuis 1994), atteignant un sommet de 19,0 p. 100 du commerce total Canada—États-Unis en 1991, avant de toucher un creux de 13,1 p. 100 en 1998. Cette part a, depuis, remonté un peu, atteignant 14,5 p. 100 en 2003. La part décroissante des services dans les échanges Canada—États-Unis est davantage le résultat d'une croissance plus rapide du commerce des biens que d'une piètre performance des échanges de services.

L'investissement étranger direct entre les deux pays a augmenté encore plus rapidement que les échanges commerciaux à l'ère de l'ALE—ALENA. Le stock d'investissement direct du Canada aux États-Unis a crû à un taux annuel moyen de 10,3 p. 100 depuis 1989 (12,6 p. 100 depuis 1994) pour atteindre 201,8 milliards de dollars en 2002. De même, le stock d'investissement direct des États-Unis au Canada a atteint 224,3 milliards de dollars, après avoir augmenté à un taux annuel de 8,2 p. 100 depuis 1989 (10,3 p. 100 depuis 1994). Il est difficile de dire quel effet l'ALE Canada—États-Unis et l'ALENA ont eu sur l'investissement bilatéral, d'autant plus qu'une part importante de l'IED bilatéral dans les deux directions s'est déroulé entre 1998 et 2001 et a porté principalement sur des fusions et acquisitions. Cependant, la chute spectaculaire des flux d'IED en 2003 semble indiquer que le taux de croissance pourrait avoir baissé considérablement lorsque des données complètes sur la situation de l'investissement en 2003 auront été publiées.

Le commerce du Canada avec le Mexique demeure relativement modeste, ne représentant que 0,7 p. 100 des exportations canadiennes en 2001 et 3,1 p. 100 des importations[4]. Néanmoins, les exportations canadiennes au Mexique ont augmenté à un taux annuel moyen de 13,1 p. 100 depuis 1989 (14,2 p. 100 depuis 1994), tandis que les importations ont crû à un taux annuel moyen encore plus élevé, soit 16,7 p. 100 (14,8 p. 100 depuis 1994), durant la même période, dépassant largement la croissance des échanges avec les États-Unis. Il est à noter que les échanges avec le Mexique, en particulier les exportations canadiennes vers ce pays, pourraient être sous-estimés en raison d'un problème de transbordement[4]. Ainsi, bien que le déficit commercial du Canada avec le Mexique soit passé de 1,3 milliard de dollars en 1989 (3,7 milliards de dollars en 1994) à 9,9 milliards de dollars en 2001, le Mexique fait aussi état d'un déficit important et croissant dans ses échanges avec le Canada.

Le commerce de marchandises détient la part du lion des échanges Canada-Mexique. En 2003, les exportations canadiennes de marchandises au Mexique ont atteint 2,2 milliards de dollars, ce qui est trois fois plus que leur niveau de 1989 (le double du niveau de 1994). Les importations de marchandises du Mexique ont surpassé les exportations par un facteur de cinq, atteignant 12,2 milliards de dollars en 2003. De plus, la croissance des importations a été beaucoup plus rapide que celle des exportations, s'étant multipliée par un facteur de près de sept depuis 1989 (et plus que doublé depuis 1994).

Les provinces des Prairies, soit l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba, ont quant à elles enregistré une croissance de leurs exportations au Mexique bien supérieure à la moyenne nationale. En 2003, les exportations des Prairies vers ce pays représentaient plus de 800 p. 100 de leur niveau de 1989. Cette situation est presque entièrement attribuable aux exportations de produits agricoles, d'aliments transformés, de boissons et de produits du tabac. En 2003, plus de 80 p. 100 des exportations des Prairies au Mexique entraient dans cette catégorie.

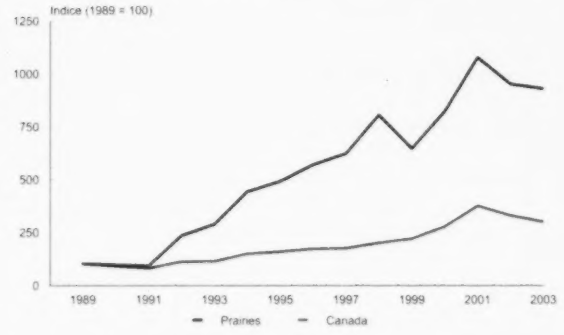
L'ALENA et, auparavant, l'ALE Canada—États-Unis, la forte expansion de l'économie américaine et le glissement du taux de change entre les devises canadienne et américaine sont tous des facteurs qui ont contribué à donner aux États-Unis et au Mexique une place de plus en plus grande dans les relations commerciales du Canada depuis une décennie et demie. Ces dernières années, toutefois, quelques-unes de ces tendances ont commencé à montrer des signes de retournement. Alors que les deux accords commerciaux sont bien en place, que l'incertitude prévaut au sujet de la capacité de l'économie américaine de maintenir un taux de croissance supérieur à la tendance mondiale et que la tendance du taux de change semble s'être renversée, le temps seul pourra nous dire si les fluctuations récentes sont de nature temporaire ou traduisent un changement plus durable de la tendance à long terme.

---

[1] *L'ALENA : déjà dix ans, Rapport préliminaire.*
[2] Sur la base douanière
[3] 1992 est la première année pour laquelle des données sont disponibles sur les exportations selon la classification industrielle SCIAN, tandis que 2001 est l'année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles sur les expéditions manufacturières.
[4] Les données les plus récentes sur la balance des paiements du Mexique portent sur l'année 2001.
[5] Voir l'encadré C, intitulé *Erreurs d'attribution et sous-dénombrement dans les statistiques du commerce des marchandises.*

Le commerce de marchandises détient la part du lion des échanges Canada-Mexique. En 2003, les exportations canadiennes de marchandises au Mexique ont atteint 2,2 milliards de dollars, ce qui est trois fois plus que leur niveau de 1989 (le double du niveau de 1994). Les importations de marchandises du Mexique ont surpassé les exportations par un facteur de cinq, atteignant 12,2 milliards de dollars en 2003. De plus, la croissance des importations a été beaucoup plus rapide que celle des exportations, s'étant multipliée par un facteur de près de sept depuis 1989 (et plus que doublé depuis 1994).

Figure E-9
Croissance des exportations de marchandises du Canada au Mexique



Données : Statistique Canada, base douanière

Les provinces des Prairies, soit l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba, ont quant à elles enregistré une croissance de leurs exportations au Mexique bien supérieure à la moyenne nationale. En 2003, les exportations des Prairies vers ce pays représentaient plus de 800 p. 100 de leur niveau de 1989. Cette situation est presque entièrement attribuable aux exportations de produits agricoles, d'aliments transformés, de boissons et de produits du tabac. En 2003, plus de 80 p. 100 des exportations des Prairies au Mexique entraient dans cette catégorie.

L'ALENA et, auparavant, l'ALE Canada—États-Unis, la forte expansion de l'économie américaine et le glissement du taux de change entre les devises canadienne et américaine sont tous des facteurs qui ont contribué à donner aux États-Unis et au Mexique une place de plus en plus grande dans les relations commerciales du Canada depuis une décennie et demie. Ces dernières années, toutefois, quelques-unes de ces tendances ont commencé à montrer des signes de retournement. Alors que les deux accords commerciaux sont bien en place, que l'incertitude prévaut au sujet de la capacité de l'économie américaine de maintenir un taux de croissance supérieur à la tendance mondiale et que la tendance du taux de change semble s'être renversée, le temps seul pourra nous dire si les fluctuations récentes sont de nature temporaire ou traduisent un changement plus durable de la tendance à long terme.

---

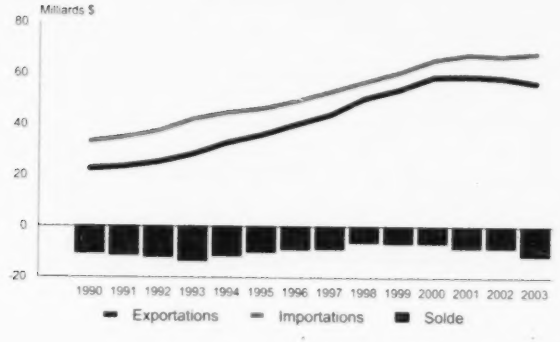
[1] *L'ALENA : déjà dix ans, Rapport préliminaire.*
[2] Sur la base douanière
[3] 1992 est la première année pour laquelle des données sont disponibles sur les exportations selon la classification industrielle SCIAN, tandis que 2001 est l'année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles sur les expéditions manufacturières.
[4] Les données les plus récentes sur la balance des paiements du Mexique portent sur l'année 2001.
[5] Voir l'encadré C, intitulé *Erreurs d'attribution et sous-dénombrement dans les statistiques du commerce des marchandises.*

II LES SERVICES

Les exportations de services ont affiché une performance légèrement supérieure que celle des exportations de biens en 2003, diminuant moins rapidement que ces dernières (figure 2-1). Ainsi, les exportations de services ont reculé de 2,0 milliards de dollars, soit 3,4 p. 100, à 56,3 milliards de dollars l'an dernier. À ce niveau, les exportations de services représentaient 12,3 p. 100 des exportations totales de biens et de services. En d'autres termes, environ un dollar sur chaque tranche de huit dollars tirés des exportations canadiennes l'an dernier provenait des services.

Figure 2-1

Commerce des services, 1990-2003



Par ailleurs, les importations de services ont augmenté, enregistrant une hausse de près de 1,2 milliard de dollars, à 67,8 milliards de dollars. Il s'agit d'un gain de 1,7 p. 100 sur le niveau de 2002. Cette hausse a porté les importations de services à environ 16,6 p. 100 des importations totales de biens et de services au Canada, soit près d'un dollar pour chaque tranche de six dollars d'importations.

Avec la baisse des exportations de services et la hausse des importations de services, le déficit de longue date du Canada au poste des services s'est creusé l'an dernier, atteignant des niveaux non observé depuis le début et la moitié des années 90. Sur l'année, le déficit du commerce des services a augmenté pour s'établir à 11,5 milliards de dollars.

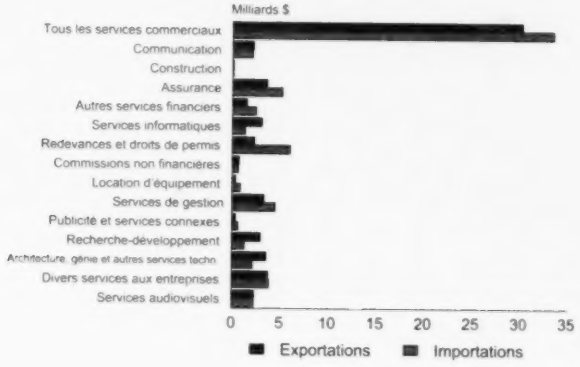
Les échanges de services comprennent quatre grandes catégories : les services commerciaux, les services de voyage, les services de transport et les services gouvernementaux. Chacune est examinée plus en détail dans ce qui suit.

Les services commerciaux

Les services commerciaux constituent la plus importante composante des services, représentant environ la moitié de l'ensemble du commerce des services. Cette catégorie englobe notamment les services comptables, juridiques, financiers, d'assurances, d'architecture, d'informatique, de communication et de construction, pour n'en nommer que quelques-uns. En 2003, les services commerciaux étaient la seule grande composante des services dont les exportations étaient en hausse : les exportations totales de services commerciaux ont crû de 1,0 milliard de dollars, à 30,3 milliards de dollars, une augmentation de 3,2 p. 100 (figure 2-2). Avec ce gain, la part des services commerciaux dans les exportations totales de services a grimpé à 53,7 p. 100 l'an dernier, alors qu'elle était de 50,3 p. 100 l'année précédente.

Figure 2-2

Services commerciaux, 2003



L'augmentation des exportations de services commerciaux est principalement imputable aux *services de gestion* (hausse de 665 millions de dollars, soit 25,0 p. 100), aux *services d'assurances* (hausse de 357 millions de dollars, soit 10,9 p. 100) et aux *services audiovisuels* (hausse de 275 millions de dollars, soit 13,4 p. 100). La baisse des recettes au titre des *redevances et droits de licences* (diminution de 340 millions de dollars, soit 12,8 p. 100) et le recul des exportations de *services divers aux entreprises* (baisse de 248 millions de dollars, soit 6,2 p. 100) ont freiné la croissance des exportations de services commerciaux.

Les services commerciaux étaient aussi la première catégorie d'importations de services en 2003, avec 49,5 p. 100 des importations totales (part inchangée par rapport à l'année précédente). Les importations de services commerciaux ont progressé de 1,6 p. 100 l'an dernier, ce qui se compare à l'augmentation de 1,7 p. 100 observée pour l'ensemble des importations

de services. Les gains ont été dominés par les *services d'assurances* (hausse de 361 millions de dollars, soit 7,4 p. 100), les *redevances et droits de licences* (hausse de 308 millions de dollars, soit 5,4 p. 100) et les *services d'architecture, de génie et autres services techniques* (hausse de 274 millions de dollars, soit 14,5 p. 100). Par ailleurs, les *services de gestion* (baisse de 195 millions de dollars, soit 4,2 p. 100), les *services audiovisuels* (baisse de 139 millions de dollars, soit 5,7 p. 100) et les *services divers aux entreprises* (baisse de 137 millions de dollars, soit 3,4 p. 100) ont contribué à freiner l'augmentation globale des importations de services commerciaux.

Les exportations ayant augmenté davantage que les importations, le solde des échanges de services commerciaux s'est amélioré de 413 millions de dollars, à 3,3 milliards de dollars en 2003.

Les services de voyage

Les services de voyage représentent la deuxième plus importante catégorie d'exportations de services au Canada. À 14,6 milliards de dollars en 2003, les exportations de services de voyage étaient de 2,1 milliards de dollars (12,8 p. 100) inférieures au niveau de 16,7 milliards de dollars enregistré l'année précédente. Les deux sous-catégories des services de voyage — les *voyages d'affaires* et les *voyages d'agrément* — ont vu leurs exportations reculer l'an dernier par suite des effets de l'épidémie de SRAS dans la région de Toronto au printemps 2003 et de l'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine tout au long de l'année; ces événements ont eu un impact négatif sur les services de voyage. L'essentiel du déclin des exportations était concentré dans les *services de voyage d'agrément*, qui ont reculé de près de 1,8 milliard de dollars (12,5 p. 100). Les *services de voyage d'affaires* étaient aussi en baisse, reculant de près de 0,4 milliard de dollars, soit 14,0 p. 100. Avec la contraction des exportations, les services de voyage ne représentaient plus que 25,9 p. 100 des exportations totales de services l'an dernier, alors que leur part atteignait 28,7 p. 100 en 2002 (figure 2-3).

Les importations de services de voyage ont augmenté de 1,7 p. 100 en 2003, soit le même rythme que celui enregistré pour les importations totales de services. De 2002 à 2003, les services de voyage ont donc maintenu leur part de 27,9 p. 100 de l'ensemble des importations de services. Au total, les importations de services de voyage ont augmenté de 0,3 milliard de dollars pour atteindre 18,9 milliards de dollars. Les importations de *voyages d'agrément* étaient en hausse de 0,4 milliard de dollars, soit 2,5 p. 100, sur l'année précédente, tandis que les importations de *voyages d'affaires* étaient de 0,1 milliard de dollars (2,1 p. 100) inférieures à leur niveau de 2002.

Dans ce contexte, le déficit des services de voyage s'est creusé de 2,4 milliards de dollars pour atteindre 4,3 milliards de dollars en 2003. Les deux composantes — les *voyages d'affaires* et les *voyages d'agrément* — ont contribué à la détérioration du solde commercial à ce poste.

Les services de transport

Les exportations de services de transport ont aussi subi un recul l'an dernier. Représentant un peu moins du cinquième des exportations totales de services (17,8 p. 100), ce secteur a vu ses exportations fléchir de 0,8 milliard de dollars, à 10,0 milliards de dollars, de 2002 à 2003. La plus grande partie de la baisse est attribuable aux *services de transport aérien*, dont les exportations ont régressé de 5,0 milliards à 4,3 milliards de dollars, soit de 14,6 p. 100. La baisse des exportations de *services de transport terrestre et autres*, passées de 3,6 milliards à 3,4 milliards de dollars, soit

Figure 2-3

Commerce des services de voyage, 2003

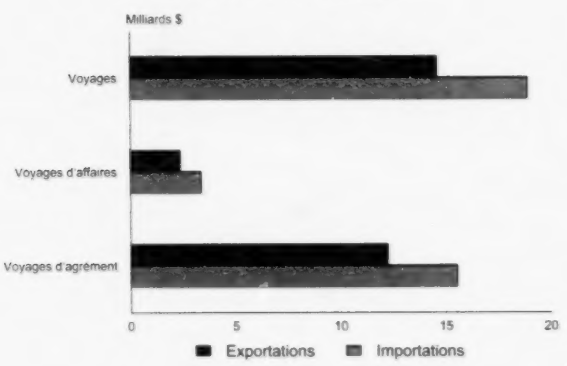
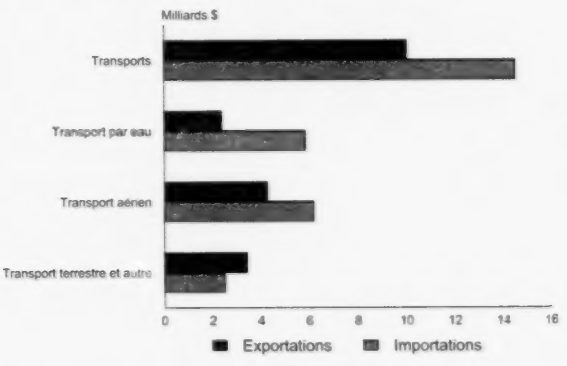


Figure 2-4

Commerce des services de transport, 2003



4,9 p. 100, a aussi contribué au repli du secteur. Compensant en partie ces pertes, les exportations de *services de transport maritime* ont enregistré un gain de 0,1 milliard de dollars (4,0 p. 100). Les exportations de services de transport ont atteint 2,4 milliards de dollars l'an dernier (figure 2-4).

Du côté des importations, les gains enregistrés dans les *services de transport maritime* (hausse de 0,3 milliard de dollars, soit 5,7 p. 100) et dans les *services de transport aérien* (hausse de 0,2 milliard de dollars, soit 3,1 p. 100) ont été en partie annulés par une baisse de 0,2 milliard de dollars (8,1 p. 100) des *services de transport terrestre et autres*. Dans l'ensemble, donc, les importations de services de transport ont augmenté de 0,3 milliard de dollars, à 14,5 milliards de dollars en 2003, une augmentation de 2,0 p. 100 par rapport à 2002.

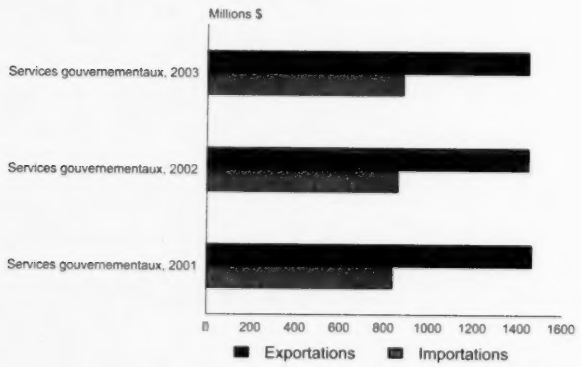
La combinaison du repli des exportations et de l'augmentation des importations a aggravé le déficit des échanges de services de transport de 1,1 milliard de dollars, qui a atteint 4,5 milliards de dollars en 2003. Tant la sous-catégorie du *transport aérien* que celle du *transport maritime* ont contribué à l'accroissement du déficit commercial, tandis que les *services de transport terrestre et autres* ont dégagé un léger excédent, limitant ainsi l'augmentation globale du déficit du commerce des services de transport.

Les services gouvernementaux

Les services gouvernementaux englobent les transactions internationales découlant principalement des activités de représentation officielle et des activités militaires. Ce poste affiche une diminution marginale (2 millions de dollars, soit 0,1 p. 100) des exportations et une hausse de 22 millions de dollars (2,6 p. 100) des importations en 2003. Cela s'est traduit globalement par une baisse de 24 millions de dollars de l'excédent commercial à ce poste du commerce des services, qui est passé de 587 millions de dollars en 2002 à 563 millions de dollars en 2003 (figure 2-5).

Figure 2-5

Commerce des services gouvernementaux, 2001-2003

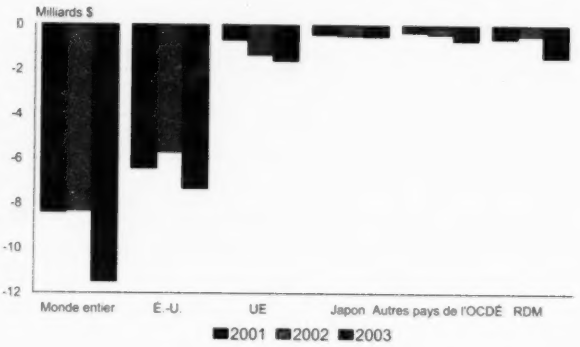


Le commerce des services par région

Comme dans le cas des biens, les États-Unis sont le principal partenaire commercial du Canada pour les services, accaparant près de six dollars sur chaque tranche de dix dollars d'échanges de services (59,6 p. 100). Cela est vrai tant pour les exportations, où la part des exportations totales de services allant aux États-Unis atteint 59,2 p. 100, que pour les importations, où la part des États-Unis dans les exportations totales de services est de 60,0 p. 100.

Figure 2-6

Solde commercial des services, par région principale, 2001-2003



Le commerce des services avec les États-Unis

Les exportations canadiennes de services aux États-Unis ont chuté de 1,8 milliard de dollars, soit 5,0 p. 100, à 33,4 milliards de dollars en 2003. Les exportations de services de voyage ont fléchi de 1,3 milliard de dollars, représentant 70 p. 100 de la baisse. Les services de transport et les services gouvernementaux sont responsables du reste du recul des exportations de services vers ce pays, avec une baisse de 0,6 milliard de dollars. Les exportations de services commerciaux aux États-Unis ont progressé de 0,1 milliard de dollars, ce qui a partiellement compensé les pertes.

Les importations de services des États-Unis ont fléchi de 143 millions de dollars, soit 0,4 p. 100, à 40,7 milliards de dollars l'an dernier. Comme dans le cas des exportations, les baisses enregistrées dans les services de voyage (116 millions de dollars) et dans les services de transport et les services gouvernementaux (40 millions de dollars) ont été partiellement annulées par une modeste augmentation (13 millions de dollars) des importations de services commerciaux.

Globalement, le solde déficitaire du commerce des services s'est détérioré de 1,6 milliard de dollars, tandis que le déficit du commerce des services Canada—États-Unis a atteint 7,3 milliards de dollars l'an dernier, alors qu'il était de 5,7 milliards de dollars un an plus tôt (figure 2-6).

Le commerce des services avec l'Union européenne

Les exportations de services vers l'Union européenne ont progressé de 225 millions de dollars, à 9,5 milliards de dollars en 2003, un gain de 2,4 p. 100. Les rentrées au titre des services commerciaux étaient en hausse de 444 millions de dollars (10,3 p. 100) contribuant aux gains; du côté des pertes, on constate que les services de voyage ont diminué de 228 millions de dollars (8,9 p. 100). Les exportations de services de transport et de services gouvernementaux vers l'UE étaient légèrement en hausse, soit de 8 millions de dollars, l'an dernier.

Les importations de services de l'UE étaient aussi en hausse, progressant de 490 millions de dollars (4,6 p. 100) pour atteindre 11,1 milliards de dollars. L'essentiel de l'augmentation est attribuable aux importations de services commerciaux, en hausse de 398 millions de dollars, suivie de l'augmentation des services de voyage (79 millions de dollars) et de celle des services de transport et des services gouvernementaux (14 millions de dollars).

Avec une augmentation plus rapide des importations de services de l'UE que des exportations de services vers cette région, le déficit des échanges de services avec l'UE s'est creusé d'environ 264 millions de dollars, pour s'établir à 1,6 milliard de dollars, en 2003.

Le commerce des services avec le Japon

Les reculs observés dans les recettes de services de voyage (baisse de 315 millions de dollars) et les exportations de services de transport et de services gouvernementaux (baisse de 66 millions de dollars) n'ont été que partiellement compensés par une augmentation de 19 millions de dollars des exportations de services commerciaux au Japon, entraînant une baisse des exportations totales de services au Japon de 362 millions de dollars, soit 20,2 p. 100, à 1,4 milliard de dollars en 2003.

Les importations de services du Japon ont reculé de 338 millions de dollars, soit 15,0 p. 100, pour s'établir à 1,9 milliard de dollars l'an dernier. L'essentiel de ce repli est attribuable aux services commerciaux, en baisse de 361 millions de dollars, tandis que les services de transport et les services gouvernementaux ont fléchi dans un proportion plus modeste, soit de 5 millions de dollars. Les importations de services de voyage du Japon étaient en progression l'an dernier, soit de 27 millions de dollars.

Avec la baisse plus prononcée des exportations de services que des importations de services avec le Japon, le déficit du commerce bilatéral des services Canada-Japon a augmenté de 24 millions de dollars, à 491 millions de dollars, en 2003.

Le commerce des services avec le reste du monde

Les exportations de services du Canada vers tous les pays sauf les États-Unis, l'Union européenne et le Japon ont fléchi de 106 millions de dollars, à 12,1 milliards de dollars au cours de l'année qui vient de se terminer. L'augmentation de 409 millions de dollars des exportations de services commerciaux a été annulée par l'effet combiné d'une diminution de 330 millions de dollars des exportations de services de voyage et une baisse de 182 millions de dollars des exportations de services de transport et de services gouvernementaux vers le reste du monde.

Les trois composantes des importations de services du reste du monde ont affiché des gains l'an dernier par rapport à leurs niveaux de 2002. Ces gains ont été dominés par les services commerciaux (hausse de 489 millions de dollars), suivis des services de transport et des services gouvernementaux (hausse de 337 millions de dollars) et des services de voyage (hausse de 318 millions de dollars). L'augmentation globale des importations de services en provenance de cette région a donc été légèrement supérieure à 1,1 milliard de dollars en 2003.

La baisse des exportations de services et la hausse des importations de services ont entraîné une augmentation du déficit du commerce des services d'environ 1,25 milliard de dollars l'an dernier, qui est ainsi passé d'un peu plus de 0,8 milliard de dollars à près de 2,1 milliards de dollars.

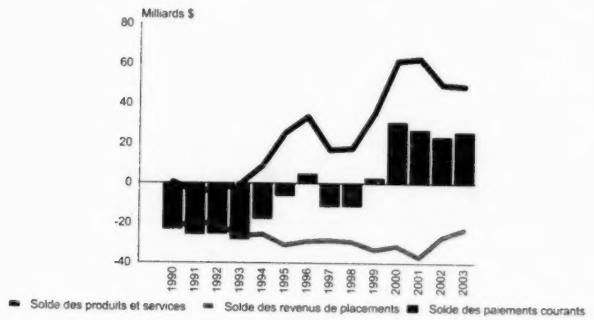
III LE COMPTE COURANT

Le compte courant est l'une des deux grandes composantes de la balance des paiements : l'autre est le compte de capital. Le compte courant enregistre les mouvements de biens et de services entre le Canada et les pays étrangers. Le compte capital et financier, pour sa part, mesure les mouvements de capitaux à court et à long terme entre le Canada et le reste du monde. Puisque la balance des paiements doit avoir un solde nul, la taille de l'excédent (déficit) du compte courant doit correspondre au déficit (excédent) du compte de capital.

En 2003, pour une cinquième année consécutive, le Canada a enregistré un excédent dans son compte courant, qui est passé de 2,4 milliards de dollars à 25,8 milliards de dollars (figure 3-1). L'excédent au poste des biens a augmenté de 2,4 milliards de dollars du fait que les importations ont chuté plus rapidement que les exportations, tandis que le déficit au poste des services s'est creusé de 3,2 milliards de dollars, avec la contraction des exportations de services et la hausse des importations. Le déficit du compte des revenus de placements s'est également refermé de quelque 4,0 milliards de dollars par rapport à l'année précédente. Enfin, pour conclure cette revue, le solde des transferts courants a diminué de 0,8 milliard de dollars.

Figure 3-1

Balance des paiements courants et principaux éléments, 1990-2003



Analyse régionale

Les États-Unis

Le Canada continue d'enregistrer un excédent dans son compte courant avec les États-Unis; celui-ci a gagné 3,8 milliards de dollars pour s'établir à 63,9 milliards de dollars en 2003. La baisse de 5,6 milliards de dollars du déficit du poste des revenus de placements bilatéraux est la principale explication de ce gain. Les bénéfices réalisés sur les investissements canadiens directs aux États-Unis ont bondi de 3,7 milliards de dollars, tandis que ceux touchés par les détenteurs américains d'investissements directs au Canada ont fléchi de 0,4 milliard de dollars, expliquant l'essentiel de la hausse observée. L'appréciation du dollar canadien a aussi vraisemblablement contribué à la réduction du déficit au poste des revenus de placements de portefeuille. Il en est ainsi parce qu'une part importante des titres canadiens détenus par des investisseurs étrangers sont libellés en dollars américains, tout comme les intérêts versés sur ces titres (voir l'encadré B, qui traite de l'incidence de la hausse du dollar, notamment la section portant sur les avoirs en titres de créance). Au total, le déficit au poste des revenus de placements de portefeuille s'est amélioré de 0,9 milliard de dollars, alors que les paiements versés aux investisseurs américains ont reculé de 0,8 milliard de dollars et que les montants touchés par les investisseurs canadiens ont augmenté de 0,1 milliard de dollars.

Le solde des biens a aussi contribué marginalement à l'amélioration de la balance des paiements courants avec les États-Unis — la diminution de 15,6 milliards de dollars des exportations a été un peu plus que compensée par le recul de 15,7 milliards de dollars des importations, pour une contribution nette de 0,1 milliard de dollars au solde bilatéral. Cependant, le déficit au poste des services s'est creusé de 1,6 milliard de dollars en raison d'une diminution du déficit au poste des voyages de 1,1 milliard de dollars et d'une détérioration du solde des échanges de services de transport de 0,5 milliard de dollars (passé d'un léger excédent à une position déficitaire). Ces secteurs ont vraisemblablement ressenti les contrecoups de l'épidémie de SRAS au printemps de 2003 et de l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain tout au long de l'année. En fait, environ 70 p. 100 de la baisse du déficit des services de voyage est survenue au cours de la seconde moitié de l'année, alors que le dollar a atteint en moyenne près de 74,2 cents US entre juillet et décembre, comparativement à une moyenne de 63,6 cents US pour l'ensemble de 2002.

L'Union européenne

Le compte courant avec l'Union européenne est demeuré relativement inchangé en 2003 par rapport à 2002, alors que le déficit s'est refermé de 125 millions de dollars pour atteindre 15,1 milliards de dollars. Le déficit au poste des biens a diminué de 2,7 milliards de dollars en raison d'une augmentation de 1,3 milliard de dollars des exportations au Royaume-Uni, à laquelle s'est ajoutée une diminution de 1,4 milliard de dollars des importations en provenance de ce pays. Le solde des échanges de biens avec le reste de l'Union européenne a diminué de 75 millions de dollars. Cependant, l'amélioration du solde des échanges de biens a été en partie annulée par une détérioration additionnelle du déficit du commerce des services (baisse de 0,3 milliard de dollars) et du déficit au poste des revenus de placements (de 2,4 milliards de dollars).

Le Japon

Le déficit du compte courant du Canada avec le Japon s'est réduit de 1,5 milliard de dollars, à 3,0 milliards de dollars en 2003. Le déficit des échanges de biens s'est amélioré de 0,7 milliard de dollars pour s'établir aux environs de trois quarts de milliards de dollars l'an dernier. Tant les exportations au Japon que les importations en provenance de ce pays étaient en baisse — les premières de 0,4 milliard de dollars et les secondes, de 1,1 milliard de dollars.

De même, le déficit enregistré au poste des revenus de placements a diminué de 0,9 milliard de dollars alors que les rentrées étaient en baisse de 0,1 milliard de dollars et que les paiements étaient eux-mêmes en baisse de 1,0 milliard de dollars. La diminution des paiement est vraisemblablement liée à la plus grande valeur du dollar canadien sur les marchés internationaux, les investisseurs japonais détenant probablement des titres canadiens libellés en dollars américains (voir l'encadré B, qui traite de l'impact de l'appréciation du dollar, notamment la section portant sur les avoirs en titres de créance).

Enfin, le déficit des échanges de services a légèrement diminué, soit de 24 millions de dollars, pour s'établir à 491 millions de dollars.

Le reste du monde

Les déficits des comptes courants bilatéraux du Canada avec les autres pays de l'OCDE et du Canada avec tous les autres pays ont évolué en sens opposé l'an dernier, le premier diminuant légèrement (de 0,3 milliard de dollars, à 6,4 milliards de dollars) et le second augmentant (de 3,4 milliards de dollars, à 13,7 milliards de dollars). Les exportations du Canada vers les autres pays de l'OCDE ont progressé de 0,4 milliard de dollars, tandis que les importations en provenance de ces pays ont fléchi de 0,1 milliard de dollars, ce qui s'est soldé par une baisse de 0,4 milliard de dollars du déficit du commerce des biens avec cette région. De même, le poste des revenus de placements a enregistré un gain (de 0,1 milliard de dollars), tandis que les paiements ont diminué dans à peu près la même proportion (0,1 milliard de dollars), entraînant une augmentation de 0,2 milliard de dollars (à 1,3 milliard de dollars) de l'excédent bilatéral des revenus de placements du Canada avec cette région. Par contre, le déficit au poste des services est passé de 0,4 milliard de dollars en 2002 à 0,7 milliard de dollars en 2003, limitant l'amélioration globale du solde du compte courant du Canada avec ces pays.

En ce qui a trait à la région constituée de tous les autres pays, chaque grande composante a vu son solde se détériorer au cours de l'année : le déficit du commerce des biens a augmenté de 1,5 milliard de dollars, celui du commerce des services a progressé de près de 1,0 milliard de dollars et l'excédent des revenus de placements a diminué de 0,3 milliard de dollars.

Depuis le milieu des années 70, le compte courant du Canada a été le plus souvent en position déficitaire, ce qui a coïncidé avec l'augmentation des niveaux d'endettement des gouvernements. (Ce n'est que récemment que nous avons enregistré une série d'excédents du compte courant.) Du même coup, toutefois, la part de l'épargne privée dans le PIB canadien a suivi une tendance à la baisse, touchant un plancher de 17,0 p. 100 en 1998 à partir d'un sommet de 24,3 p. 100 en 1985 (tableau 3-1). En conséquence, le Canada a dû compter sur des emprunts nets à l'étranger pour financer son investissement intérieur au cours des trente dernières années. Depuis le milieu des années 90, le Canada a fait des efforts concertés afin de réduire les déficits dans son secteur public et,

pour les sept derniers exercices, le budget fédéral était excédentaire. À vrai dire, le Canada est le pays qui a fait les progrès les plus marqués vers la réduction de son fardeau d'endettement au sein du G-7 depuis le milieu des années 1990; en effet, entre 1995 et 2003, le ratio de l'endettement net au PIB a été ramené de 25,2 points de pourcentage à 43,5 p. 100 et le fardeau d'endettement du Canada est maintenant le deuxième moins élevé parmi les pays membres du G-7. L'amélioration de l'excédent budgétaire du Canada signifie une réduction correspondante des coûts du service de la dette, ce qui a donné au gouvernement une marge de manœuvre pour abaisser les impôts et vraisemblablement eu un effet positif sur les taux d'épargne. Ces facteurs se sont conjugués pour avoir une influence favorable sur le solde du compte courant du Canada au cours des dernières années.

Tableau 3-1 : Épargne domestique et investissement en proportion du PIB, des années 1980 à 2003

	Privé		Public		
	Épargne (%)	Investissement (%)	Excédent de l'épargne sur l'investissement	Excédent (+) / déficit (-) budgétaire	Solde du compte courant
1981-1985	23,4	18,0	5,5	-5,1	-1,2
1986-1990	21,1	19,3	1,8	-4,0	-3,3
1991-1995	19,9	15,6	4,2	-6,7	-2,8
1996	19,1	15,7	3,4	-2,5	0,5
1997	17,4	18,5	-1,0	0,2	-1,3
1998	17,0	18,2	-1,2	0,0	-1,2
1999	17,1	18,0	-0,9	1,6	0,3
2000	18,6	18,0	0,6	3,3	2,9
2001	18,8	16,9	1,8	1,7	2,4
2002	18,8	17,3	1,5	1,3	2,0
2003	18,6	17,5	1,1	1,7	2,1

Source : Statistique Canada, *Comptes nationaux des revenus et dépenses*, nº 13-001-PPB au Catalogue, 4e trimestre de 2003.

Note : En raison d'une divergence statistique dans les comptes nationaux, la somme des parts de l'excédent de l'épargne privée sur l'investissement privé et de l'excédent ou du déficit budgétaire dans le PIB pourrait ne pas correspondre à la part du PIB représentée par le déficit du compte courant.

IV LE COMPTE CAPITAL ET FINANCIER

Ce compte mesure les opérations en capital et les opérations financières des résidents canadiens avec des non-résidents. Il englobe le compte de capital, qui mesure les transferts de capitaux et les avoirs non produits et non financiers, et le compte financier, qui mesure les opérations sur des instruments financiers. Les transferts de capitaux supposent un changement de propriété de l'épargne et de la richesse outre-frontière, sans contrepartie, tandis que les opérations sur des avoirs non produits et non financiers créent des droits et des obligations qui peuvent donner lieu à des mouvements d'argent ou d'autres éléments d'actif. Les opérations sur des instruments financiers confèrent le droit de recevoir ou l'obligation de verser de l'argent ou d'autres instruments financiers. Il y a deux types d'instruments financiers : les instruments primaires, comme les obligations, les comptes débiteurs et les actions, et les instruments dérivés[1], comme les options financières, les contrats à terme normalisés et les opérations à terme.

Aux fins du présent rapport, nous nous intéressons principalement au compte financier parce qu'il fournit de l'information sur les activités de financement et d'investissement des résidents canadiens avec des non-résidents. Les opérations sur des instruments financiers ont un effet direct sur le solde de l'investissement international d'un pays en créant, supprimant ou modifiant ces éléments d'actif et de passif. Nous débutons par un examen de l'investissement direct.

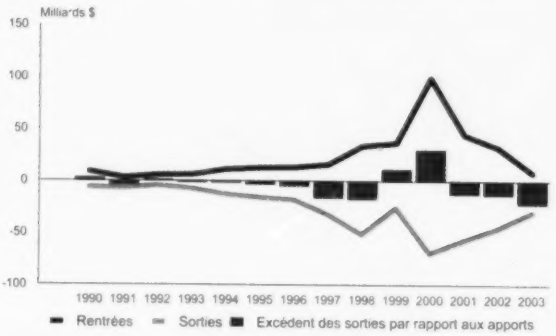
L'investissement direct (flux)

Les entrées d'investissement étranger direct (IED) au Canada ont continué à décroître en 2003, comme au cours des dernières années, reflétant l'évolution macro-économique plutôt que des facteurs micro-économiques. Cela s'est produit en dépit du fait que, selon la firme de conseillers en gestion KPMG, le Canada ressort comme le plus concurrentiel sur le plan des coûts dans une comparaison des pays d'Amérique du Nord, d'Europe et du Japon, affichant les coûts globaux les moins élevés pour la main-d'oeuvre, les terrains, la construction et l'électricité, et un taux d'imposition du revenu des sociétés parmi les moins élevés.

En 2003, les entrées d'IED au Canada ont chuté de façon spectaculaire (à 8,3 milliards de dollars), ce qui ne représente qu'environ le quart des 32,3 milliards de dollars d'investissement direct entré au Canada un an auparavant. C'est la troisième année consécutive de retrait après neuf années d'expansion ininterrompue des flux d'IED entrant au Canada (figure 4-1). Les flux entrants en provenance de toutes les grandes régions qui font du commerce avec le Canada étaient en baisse l'an dernier.

Figure 4-1

Rentrées, sorties et solde des investissements directs, 1990-2003



Sur le plan régional, les États-Unis ont fourni la majeure partie de l'investissement entrant au Canada ces dernières années. (Les États-Unis ont été un important investisseur au Canada depuis au moins un quart de siècle.) La seule exception au tableau est 2000, où il y a eu une hausse ponctuelle de l'investissement européen sous l'effet des prises de contrôle de Seagram par Vivendi et de Newbridge par Alcatel, deux sociétés françaises. Bien qu'ils occupent toujours le premier rang parmi les investisseurs étrangers, les États-Unis ont vu leur part des entrées totales d'IED glisser de 91,5 p. 100 en 2001 à 76,4 p. 100 en 2002 et à 53,0 p. 100 en 2003.

Les investisseurs de l'UE arrivaient au second rang l'an dernier, avec un peu moins du quart de toutes les entrées d'IED, soit 24,7 p. 100. Les investisseurs japonais sont passés devant les investisseurs de tous les autres pays non-membres de l'OCDE pour s'installer au troisième rang, avec 9,9 p. 100 des entrées totales d'IED durant l'année qui vient de s'écouler.

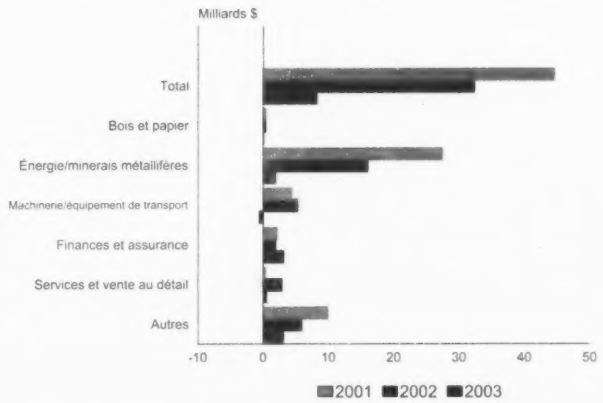
Pour chaque tranche de six dollars de baisse de l'investissement étranger, cinq dollars étaient imputables aux investisseurs américains : en d'autres termes, l'investissement direct des États-Unis au Canada a dégringolé de 82,3 p. 100 par rapport à son niveau de 2002, soit 20,3 milliards de dollars, pour s'établir à un peu moins de 4,4 milliards de dollars. Les investisseurs européens ont été responsables d'environ 8,25 p. 100 du déclin, alors que les entrées d'IED en provenance du Royaume-Uni ont chuté de plus de 80 p. 100 par rapport à leur niveau de 2002, soit d'environ 1,25 milliard de dollars, à près de 0,25 milliard de dollars. Les entrées d'investissement direct en provenance du reste de l'UE étaient en retrait de plus du tiers, passant de 2,8 milliards de dollars à 1,8 milliard de dollars. Le Canada a aussi enregistré un recul significatif des entrées d'IED en provenance des pays non-membres de l'OCDE, qui ont fondu de près des deux tiers, soit de 2,2 milliards de dollars, à 0,7 milliard de dollars.

Les flux d'investissement étranger direct au Canada étaient en repli dans tous les secteurs, sauf les *finances et assurances*, où ils ont augmenté de 1,2 milliard de dollars pour s'établir à 3,1 milliards de dollars (figure 4-2). Environ 60 p. 100 de la baisse des entrées d'IED est redevable au secteur de l'*énergie et des minéraux métalliques* (recul de 14,1 milliards de dollars, à 1,9 milliard de dollars). Il y a eu une réduction nette de 0,6 milliard de dollars du stock d'investissement dans le secteur des *machines et du matériel*, alors que les étrangers ont réduit leurs investissements de 5,9 milliards de dollars par rapport au niveau de 5,3 milliards de dollars observé un an plus tôt. Par ailleurs, les flux d'investissement ont diminué de 2,8 milliards de dollars dans les *industries diverses* pour s'établir à 3,1 milliards de dollars, ils ont baissé de 2,3 milliards de dollars, à 0,5 milliard de dollars, dans le secteur des *services et du commerce de détail*, et ils ont régressé de 0,3 milliard de dollars, à tout juste 94 millions de dollars, dans le secteur du *bois et du papier*.

L'évolution des sorties d'IED du Canada, c'est-à-dire l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE), a été un peu moins spectaculaire que celle des entrées d'IED, mais tout de même assez remarquable. Les flux d'investissement canadien à l'étranger ont fondu du tiers, soit de 15,2 milliards de dollars, à un peu plus de 30,0 milliards de dollars en 2003. Ces sorties d'investissement direct étaient en baisse vers la plupart de nos principaux partenaires, sauf le Royaume-Uni. La

Figure 4-2

Rentrées d'investissements directs, par secteur, 2001-2003



moitié du repli est imputable à la diminution de l'IDCE aux États-Unis. Les sorties d'investissement vers ce pays ont diminué de 7,6 milliards de dollars, supprimant un peu plus de la moitié de l'investissement sortant par rapport au niveau de 2002 (14,0 milliards de dollars). Les sorties d'investissement vers les autres pays de l'OCDE ont dégringolé de 5,9 milliards de dollars, effacant entièrement le flux d'investissement de 5,7 milliards de dollars vers cette région en 2002; en conséquence, il y a eu un retrait net d'IDCE d'environ 236 millions de dollars dans cette région au cours des deux dernières années. Les flux d'IDCE vers le Japon ont aussi chuté de façon notable en 2003, avec une baisse d'environ 1,5 milliard de dollars, soit 78,2 p. 100, à un peu plus de 0,3 milliard de dollars.

Les délits commis par les dirigeants de certaines sociétés, la confiance timide des consommateurs et les multiples corrections survenues sur la scène économique aux États-Unis se sont répercutés sur les décisions relatives à l'investissement direct canadien à l'étranger. Les sorties d'investissement canadien sont allées de plus en plus vers l'Europe, et plus particulièrement au cours des dernières années. Il y a seulement deux ans, plus de la moitié des flux d'IDCE allait aux États-Unis; en 2002, la part de ce pays avait glissé autour de 31 p. 100; l'an dernier, un peu plus de 21 p. 100 des flux d'investissement à l'étranger sont allés aux États-Unis. L'UE a été le principal bénéficiaire de ce déplacement des flux d'IDCE au détriment des États-Unis, nonobstant la croissance économique chancelante de l'Union européenne. La part de l'UE dans les sorties d'investissement direct s'est accrue de 13,8 p. 100 en 2001, à 32,4 p. 100 en 2002 et à 50,3 p. 100 l'an dernier.

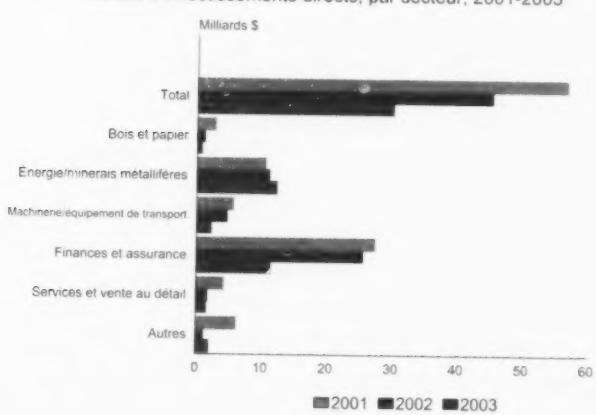
La plus grande partie de la baisse des sorties d'IDCE s'est produite dans le secteur des *finances et assurances*, où les niveaux d'investissement ont plongé de 55,5 p. 100, soit 14,2 milliards de dollars, à 11,3 milliards de dollars l'an dernier (figure 4-3). En conséquence, le secteur des *finances et assurances* est passé du premier au second rang pour ce qui est de l'investissement sortant. Le secteur qui a reçu le plus d'investissement sortant du Canada en 2003 est celui de l'*énergie et des minéraux métalliques*, où les sorties d'investissement direct ont augmenté de 10,5 p. 100, à 12,3 milliards de dollars. Ainsi, les secteurs de l'*énergie et des minéraux métalliques* et des *finances et assurances* ont respectivement accaparé 40,8 p. 100 et 37,8 p. 100 des sorties totales d'IDCE l'an dernier. Le troisième secteur en importance ayant bénéficié des flux d'IDCE est celui des *machines et du matériel*, où les investissements ont fléchi de moitié en 2003, passant de 4,6 milliards de dollars à 2,2 milliards de dollars. Pour les autres secteurs, notons que des flux d'investissement à l'étranger de 2,0 milliards de dollars sont allés aux *industries diverses* ou « *autres* » (hausse de 0,8 milliard de dollars), tandis que des flux de 1,5 milliard de dollars sont allés aux *services et au commerce de détail* (baisse de 0,2 milliard de dollars) et de 0,7 milliard de dollars aux industries du *bois et du papier* (baisse de 0,4 milliard de dollars).

L'investissement de portefeuille

En 2003, le flux d'investissement de portefeuille du Canada, c'est-à-dire les opérations internationales de Canadiens sur des actions et obligations étrangères, a diminué pour la troisième année consécutive, passant de 63,8 milliards de dollars en 2000, à 37,6 milliards de dollars en 2001, à 25,0 milliards de dollars en 2002 et à 12,5 milliards de dollars l'an dernier. Sur cette période, il y a eu une restructuration fondamentale de la composition du portefeuille des investissements canadiens à l'étranger. Entre 2000 et 2001, les investisseurs se sont retirés des marchés des actions et des obligations en proportions égales, maintenant le ratio de 1:19 entre les obligations et les actions qui avait cours en 2000. Autrement dit, pour chaque 5 dollars de nouvelles obligations étrangères qu'ils détenaient en portefeuille, ces investisseurs ont acquis 95 dollars d'actions étrangères. Au cours de 2002, le profil d'investissement a commencé à changer au profit des obligations et au détriment des actions. Cela n'a rien d'étonnant à la lumière des nombreux cas de méfaits de sociétés qui ont été divulgués et de la correction continue des cours boursiers, notamment dans le secteur technologique. La composition des nouvelles acquisitions d'obligations et d'actions étrangères a évolué vers un ratio de 1:3 (pour chaque 5 dollars de nouvelles obligations étrangères en portefeuille, on a acquis 15 dollars d'actions étrangères). Ce mouvement s'est accéléré jusqu'en 2003 où les deux tiers des flux d'investissement de portefeuille ont abouti sur le marché obligataire, soit un ratio de 2:1 (pour chaque 5 dollars de nouvelles obligations détenues, on a investi 2,50 dollars en actions étrangères). Dans le contexte général d'une contraction des investissements de portefeuille, les achats d'actions étrangères par des Canadiens ont été inférieurs de 14,4 milliards de dollars par rapport à 2002, tandis que les achats d'obligations augmentaient de 2,0 milliards de dollars.

Figure 4-3

Sorties d'investissements directs, par secteur, 2001-2003



Le flux d'investissement de portefeuille étranger au Canada a diminué de 5,9 milliards de dollars à 15,2 milliards de dollars en 2003. Les investisseurs étrangers, qui ont acquis 3,8 milliards de dollars d'instruments du marché monétaire en 2002, en ont vendu pour une valeur de 8,2 milliards de dollars l'an dernier. Ces investisseurs ont également réduit leur portefeuille d'obligations nouvelles, de 18,7 milliards de dollars à 6,7 milliards de dollars entre 2002 et 2003. Cependant, ils ont fait un ajout significatif (de 14,3 milliards de dollars) à leur portefeuille d'actions l'an dernier, après avoir vendu pour une valeur de 1,4 milliard de dollars de ces instruments un an plus tôt.

Dans l'ensemble, après quatre années d'affilée où les flux d'investissement de portefeuille canadien à

l'étranger ont surpassé les flux d'investissement de portefeuille étranger au Canada, la situation s'est inversée en 2003 et les entrées ont dépassé les sorties. L'écart a atteint 2,7 milliards de dollars l'an dernier, comparativement à des sorties excédentaires de 3,9 milliards de dollars en 2002, un retournement de 6,6 milliards de dollars.

Bilan des investissements internationaux

La publication de ces données par Statistique Canada a été retardée cette année et nous n'avons pas été en mesure d'analyser la performance du Canada sur ce plan en 2003. Le lecteur est invité à consulter la version électronique du présent rapport, à « www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp », plus tard cette année pour obtenir une mise à jour du présent chapitre.

[1] Les produits dérivés sont des instruments financiers dont le rendement dépend de la valeur d'autres éléments d'actif, par exemple les prix des produits de base, les cours des obligations et des actions ou la valeur d'un indice du marché. La couverture des produits dérivés dans les statistiques canadiennes se limite actuellement aux options et aux contrats financiers à terme négociables.

V L'INVESTISSEMENT DIRECT (STOCKS)

Au moment de la rédaction du présent rapport, les données sur les stocks d'investissement étranger direct entrant et sortant n'avaient pas encore été publiées par Statistique Canada. Veuillez consulter la version électronique du présent rapport, à « www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp », plus tard cette année pour obtenir une mise à jour du présent chapitre.

VI SYNTHÈSE

L'année 2003 a marqué la douzième année de croissance ininterrompue au Canada, bien que celle-ci ait diminué sensiblement par rapport aux taux de croissance enregistrés au cours des années précédentes. Néanmoins, le Canada a affiché une solide performance économique dans un contexte difficile. En début d'année, les perspectives d'une reprise à l'échelle mondiale étaient incertaines et l'imminence d'une guerre avec l'Iraq suscitait beaucoup d'incertitude parmi les consommateurs et les entreprises. Puis, il y a eu l'épidémie de SRAS, suivie d'un cas de maladie de la vache folle, d'incendies de forêt durant l'été, d'inondations, d'interruptions de courant et, enfin, d'un ouragan : véritable « *annus horribilis* » pour le Canada. Nous pourrions pointer du doigt l'un ou l'autre de ces événements comme cause de notre performance léthargique et nous aurions raison, du moins en partie. À vrai dire, tous ces facteurs ont contribué, d'une façon ou d'une autre, à freiner l'activité économique sur le marché intérieur au Canada.

Dans la sphère des échanges commerciaux, les facteurs précités ont certes fait sentir leurs effets sur les achats et ventes de biens et services avec des étrangers. Cependant, ces effets ont été amplifiés par l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain, qui a été d'environ 21,7 p. 100 en 2003. Non seulement l'épidémie du SRAS a-t-elle momentanément fait du Canada un endroit moins intéressant à visiter, mais la hausse du taux de change en a fait un endroit plus coûteux à visiter, renforçant l'effet du SRAS. Et l'arithmétique simple d'un taux de change croissant vient accentuer la tendance à la détérioration de la performance commerciale : lorsque, en bonne partie, le prix de ce que nous vendons est fixé sur les marchés étrangers ou américains (comme pour les ressources et les automobiles), les valeurs à l'exportation chutent parce que les transactions sont converties en dollars canadiens — dont la valeur augmente parallèlement au taux de change. De même, l'achat de biens intermédiaires et de services importés requiert moins de dollars canadiens à mesure qu'augmente le taux de change. Dans cette optique, il n'est pas étonnant que les indicateurs de la performance commerciale du Canada, exprimés en dollars canadiens, n'aient pas été aussi robustes qu'au cours des années précédentes.

Il est peut-être trop tôt pour se prononcer sur l'impact éventuel de l'augmentation du taux de change sur la performance économique du Canada. D'un côté, les échanges commerciaux représentent toujours une part importante du produit intérieur brut, et nous pouvons invoquer le rythme soutenu de création d'emploi pour affirmer qu'il n'y a eu que peu d'impact. Incidemment, la plupart des économistes ont évalué le taux de change d'équilibre aux environs de 72 à 74 cents US; nous ne devrions donc observer que peu d'effet jusqu'à maintenant. De l'autre, nous pourrions citer les entrées décevantes d'investissement étranger direct au Canada l'an dernier comme preuve de l'impact de la valeur croissante du dollar. Mais, encore une fois, en raison de la turbulence des marchés internationaux et du fait que l'investissement direct est généralement « indivisible » (les investisseurs achètent habituellement « la totalité » ou « la plus grande partie » du capital-actions, ou n'achètent « rien », et il est rare qu'ils n'en achètent qu'une « partie »), 2003 pourrait simplement avoir été une période de relâche sur le plan de l'investissement.

L'année 2003 a aussi été marquée par une reprise économique aux États-Unis, où le taux de croissance annualisé a atteint 8,2 p. 100 au troisième trimestre, avant de retomber à un niveau plus soutenable de 4,1 p. 100 (annualisé) au dernier trimestre. Alors que la reprise semblait se consolider aux États-Unis, le Canada a été délogé de sa position de pays du G-7 enregistrant la croissance la plus rapide. Néanmoins, la performance du Canada au sein de ce groupe de nations industrialisées demeure relativement solide puisqu'il occupe la quatrième place en termes de croissance, derrière les États-Unis, le Japon et le Royaume-Uni.

Pour ce qui est de l'année 2004, les faibles perspectives de croissance un peu partout dans la zone euro et le fait que la croissance des économies britannique et japonaise dépend largement de leur capacité à exporter, nous pouvons entrevoir des perspectives limitées d'expansion du commerce avec ces régions. Par ailleurs, l'assouplissement récent de la politique monétaire de la Banque du Canada devrait contribuer à stimuler la demande intérieure et, peut-être, influencer le comportement du taux de change. En outre, les États-Unis semblent sur la voie d'une reprise durable et la demande à la consommation dans ce pays pourrait se raffermir. Ces événements amélioreront les perspectives commerciales en 2004. Cependant, la mesure dans laquelle la monnaie américaine évoluera vers un nouvel équilibre — et à quel rythme — avec les autres grandes monnaies, dont le dollar canadien, demeure incertaine à ce stade. Globalement, ces facteurs pourraient ralentir les échanges commerciaux du Canada, mais l'effet net de ces deux forces opposées sur le commerce du Canada en 2004 ressortira plus clairement en cours d'année.

ANNEXE STATISTIQUE

Veuillez consulter la page 47 de la version anglaise
pour voir les tableaux statistiques bilingues.